Негосударственное частное некоммерческое
образовательное учреждение высшего образования
«Армавирский гуманитарно-социальный институт»

УТВЕРЖДАЮ:
Ректор НЧНОУ ВО «АГСИ»

Документ подписан электронной подписью
СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП
Сертификат: 01AAFAC20090AF99AA4A1E44931B643029
Владелец: Токарь Александр Сергеевич
Действителен: с 20.01.2023 по 20.04.2024

_____ А.С.Токарь

«28» августа 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Б.1.В.01 КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Направление подготовки: 40.03.01 - Юриспруденция (бакалавр)
Профиль: гражданско-правовой
Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная
(2019,2020,2021,2022 год набора)

Армавир, 2023

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель обучения по дисциплине «Коммерческое право» - формирование способности юридически правильно квалифицировать факты, события и обстоятельства, обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права.

Задачи изучения дисциплины «Коммерческое право»:

-раскрыть правовую основу регулирования коммерческой деятельности;

-изложить основные научные концепции, связанные с проблемами правового регулирования коммерческой деятельности;

-показать особенности работы юриста с законодательством, регулирующим коммерческую деятельность.

Воспитательной задачей является формирование российской гражданской идентичности, гражданской позиции активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Коммерческое право» относится к вариативной (формируемой участниками образовательных отношений) части блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы.

Дисциплина «Коммерческое право» изучается в 7 семестре очной формы обучения, в 9 семестре заочной формы обучения, в 9 семестре очно-заочной формы обучения.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код и наименование компетенции	Наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций
ПК-1. Способность юридически правильно квалифицировать факты, события и обстоятельства.	ПК 1.1.Анализирует юридически значимые факты, события и обстоятельства;	**Знать:** коммерческое законодательство Российской Федерации, применяемое к регулированию данных правоотношений; **Уметь:** оперировать юридическими понятиями и категориями коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения в сфере коммерческого права; **Владеть:** навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений в сфере коммерческого права;

ПК-2 Способность обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права	ПК 2.2. Организует соблюдение законодательства с применением необходимых способов и средств;	**Знать:** основные положения законодательства, объем прав и обязанностей субъектов правоотношений. **Уметь:** правильно определять соответствующие нормы права, позволяющие принять юридически правильное решение и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством; **Владеть:** навыками работы с законодательством и подзаконными нормативно-правовыми актами;

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

сущность и виды профессиональной компетентности в сфере правового сопровождения коммерческой деятельности; основания возникновения, изменения и прекращения коммерческих правоотношений; требования и процедуры подготовки юридических документов в коммерческой деятельности

уметь:

определять профессиональные требования и стандарты профессиональной компетентности в сфере правового сопровождения коммерческой деятельности; правильно квалифицировать юридические факты в сфере коммерческой деятельности; готовить и правильно оформлять

юридические документы в коммерческой деятельности

владеть:

навыками повышения уровня своей профессиональной компетентности в сфере правового сопровождения коммерческой деятельности; навыками оценки правильности квалификации фактов и обстоятельств в сфере коммерческого оборота; навыками оценки качества подготовки юридических документов в коммерческой деятельности

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	7 семестр
1.Контактная работа обучающихся с преподавателем:	**56.2**	**56.2**
Аудиторные занятия всего, в том числе:	**52**	52
Лекции	20	20
Лабораторные	-	
Практические занятия	32	32
Контактные часы на аттестацию (зачет)	0,2	0,2
Консультация	2	2

Контроль самостоятельной работы	2	2
2. Самостоятельная работа	**87.8**	**87.8**
Контроль		
ИТОГО:	**144**	**144**
Общая трудоемкость	**4**	**4**

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	9 семестр
1.Контактная работа обучающихся с преподавателем:	**30.2**	**30.2**
Аудиторные занятия всего, в том числе:	**26**	26
Лекции	8	8
Лабораторные	-	
Практические занятия	18	18
Контактные часы на аттестацию (зачет)	0,2	0,2
Консультация	2	2
Контроль самостоятельной работы	2	2
2. Самостоятельная работа	**113.8**	**113.8**
Контроль		
ИТОГО:	**144**	**144**
Общая трудоемкость	**4**	**4**

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	9 семестр
1.Контактная работа обучающихся с преподавателем:	**10.2**	**10.2**
Аудиторные занятия всего, в том числе:	**6**	6
Лекции	2	2
Лабораторные	-	
Практические занятия	4	4
Контактные часы на аттестацию (зачет)	0,2	0,2
Консультация	2	2
Контроль самостоятельной работы	2	2
2. Самостоятельная работа	**129.8**	**129.8**
Контроль	**4**	**4**
ИТОГО:	**144**	**144**
Общая трудоемкость	**4**	**4**

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование раздела (темы) дисциплины	Содержание раздела (темы разделов)	Индекс компетенции

Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права	Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права. Метод и принципы коммерческого права, их соотношение с методом и принципами гражданского права. Этапы формирования коммерческого права. Принципы функционирования экономики и экономического развития. Методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей. Основания возникновения, изменения и прекращения правоотношений в рамках конкретных обстоятельств, пределы действия нормативно-правовых актов.	ПК-1
Тема 2. Источники коммерческого права	Торговое законодательство – источник коммерческого права. Система актов, в которых содержатся нормы по регулированию торговых отношений. Компетенция субъектов Федерации в регулировании коммерческой деятельности. Конституция Российской Федерации – правовая основа развития торгового законодательства. Конституционные ограничения предпринимательства. Роль Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), других нормативных правовых актов в регулировании торговых отношений. Значение ведомственных и локальных нормативных актов в регулировании коммерческой деятельности. Место норм международного права и международных договоров с участием Российской Федерации в регулировании международной торговли. Важность приоритета международного договора над внутренним законодательством. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гаагская конвенция 1986 года о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, Римская конвенция стран ЕС 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, соглашения стран СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве и другие. Особенности применения норм права иностранных государств к внешнеэкономическим договорам. Действие норм международных соглашений в регулировании международных сделок купли-продажи в случае отсутствия указания в договорах на нормы права конкретных стран. Юридическая оценка фактам и обстоятельствам.	ПК-1
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	Классификация субъектов коммерческой деятельности. Граждане, зарегистрированные индивидуальными предпринимателями, и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. Представители и торговые посредники. Потребители: производственные потребители,	ПК-1 ПК-2

	некоммерческие организации, граждане. Субъекты, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности и контроль за ней. Виды представительства в коммерческой деятельности. Представительство, осуществляемое служащими коммерческой организации. Коммерческое представительство, осуществляемое самостоятельными агентами. Виды коммерческих посредников: дистрибьюторы, брокеры, дилеры, оптовые торговцы, розничные торговцы. Особенности индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Общая и специальная правоспособность индивидуальных предпринимателей. Особенности правоспособности коммерческих организаций. Общая и специальная правоспособность. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товаров. Хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и их экономическое значение. Унитарные предприятия. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права. Объем прав и обязанностей субъектов правоотношений.	
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Компетенция государственных органов в регулировании коммерческой деятельности: федеральных, органов власти субъектов Российской Федерации, местных органов власти. Защита от неправомерных действий контролирующих Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей РФ. Органы стандартизации, санитарно-эпидемиологического контроля, охраны окружающей среды и природных ресурсов, органы антимонопольной политики. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Виды монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы, их полномочия. Ответственность предпринимателей за правонарушения в торговой сфере, за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о защите прав потребителей. Методы правовой защиты прав и свобод человека и гражданина.	ПК-1 ПК-2
Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	Тенденции развития договорного права в зарубежном законодательстве. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров. Пути совершенствования договорного права в торговых	ПК-1 ПК-2

	отношениях. Введение в гражданское право России понятий «публичный договор», «типовой договор», «договор присоединения», «формуляр», «стандартная форма договора». Понятие публичного договора. Гарантии покупателей, потребителей услуг. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения. Торговые сделки и контракты. Развитие российского законодательства о купле-продаже. Значение второй части ГК РФ в регулировании купли-продажи. Новые виды обязательств и понятий. Поставка товаров для государственных нужд, контрактация сельскохозяйственной продукции, снабжение энергетическими и иными ресурсами, продажа предприятий. Система норм, регулирующих договоры купли-продажи: определение соответствующего условия договора, правила, позволяющие характеризовать данное условие применительно к конкретным договорным отношениям сторон, последствия нарушения сторонами договора обусловленных обязанностей.	
Тема 6. Отдельные виды купли-продажи	Нормативное регулирование розничной торговли. Соотношение гл. 30 части второй ГК РФ и Закона «О защите прав потребителей». Правила продажи товаров, утвержденные Правительством РФ. Особенности договора розничной купли-продажи. Публичный характер договора. Оформление договора. Обязанность предоставления информации о товаре и продавце. Свободный доступ покупателей к товару. Указание основных реквизитов на русском языке. Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока. Возможности обмена товара, купленного в розничном торговом предприятии. Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей. Развитие оптовой торговли в российской и мировой коммерческой практике. Понятие оптовой торговли. Особенности оптовой торговли как разновидности торгово-предпринимательской деятельности. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Признаки договора поставки. Условия договора поставки, предпочтительные для производителя и для посредника. Поставка товаров для государственных нужд. Заключение, особенности прав и обязанностей сторон. Договор контрактации как основная организационно-правовая форма закупок сельскохозяйственной	ПК-1 ПК-2

	продукции. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации. Соотношение законодательного регулирования контрактации и поставки сельскохозяйственных товаров для государственных нужд	
Тема7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	Предмет договора поручения. Содержание договора поручения, права и обязанности поверенного и доверителя. Исполнение договора поручения. Особенности коммерческого представительства. Предмет договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера. Разновидности договора комиссии. Договор консигнации, его особенности. Специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления. Исполнение договора комиссии, расчеты по данному договору. Несение расходов по содержанию и хранению имущества и риска случайной гибели или порчи товара. Понятие и роль агентского договора – совершение в чужих интересах как юридических действий, так и действий фактического порядка. Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии. Признаки агентского договора, его форма и содержание. Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения. Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга. Комплекс исключительных прав, передаваемых по договору коммерческой концессии. Отличие договора коммерческой концессии от агентских договоров. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия. Структура франчайзинга в торговых отношениях. Его роль при формировании товаропроводящих сетей. Проблемы развития франчайзинга.	ПК-1 ПК-2
Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров. Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора. Маркетинговая и производственно-финансовая деятельность предприятия как экономическая основа формирования условий торгового договора. Отличие коммерческих схем для производителя от коммерческих схем для посредника. Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту*.	ПК-1 ПК-2

	Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров. Учет неблагоприятных факторов при формировании условий торговых договоров. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.	
Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора	Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара. Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены, уменьшающие фактор инфляционного изменения цен. Оформление условия о цене в торговом договоре. Протокол согласования договорной цены, спецификация и т.д. Содержание условия о качестве и комплектности товара. Зависимость этого условия от вида товара. Способы установления качества товара. Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии. Содержание условия о сроке и дате поставки. Согласование в условиях договора поставки срока или сроков, в течение которых поставщик обязан передать покупателю товар. Определение периода поставки отдельных партий товара. Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.	ПК-1 ПК-2

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Очная форма обучения

Наименование раздела (темы) дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)			
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права	2	-	2	9
Тема 2. Источники коммерческого права	2	-	2	9
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	2		4	10
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	4		4	10
Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	2		4	10
Тема 6. Отдельные виды купли-продажи	2		4	10

Тема7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	2		4	10
Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	2		4	10
Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора	2		4	9.8
Итого (часов)	20	-	32	87.8
Форма контроля	Зачет			

Очно-заочная форма обучения

Наименование раздела (темы) дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)			
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права	1	-	2	11
Тема 2. Источники коммерческого права	-	-	2	13
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	1		2	13
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	1		2	13
Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	1		2	13
Тема 6. Отдельные виды купли-продажи	1		2	13
Тема7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	1		2	13
Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	1		2	13
Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора	1		2	11.8
Итого (часов)	8	-	18	113.8
Форма контроля	Зачет			

Заочная форма обучения

Наименование раздела (темы) дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах)			
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права	0,5	-	0.5	14
Тема 2. Источники коммерческого права	-	-	-	14
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	-		0,5	15
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	0,5		0,5	15
Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	0,5		0,5	15
Тема 6. Отдельные виды купли-продажи	-		0,5	15
Тема7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	-		0,5	14
Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	-		0.5	14

Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора	0,5		0,5	13.8
Итого (часов)	2	-	4	129.8
Форма контроля	Зачет			

Формы учебных занятий с использованием активных и интерактивных технологий обучения

Очная, очно-заочная формы обучения

№	Наименование разделов (тем), *в которых используются активные и/или интерактивные образовательные технологии*	Образовательные технологии
1	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора	Интерактивная лекция

Заочная форма обучения

№	Наименование разделов (тем), *в которых используются активные и/или интерактивные образовательные технологии*	Образовательные технологии
1.	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам Тема 6. Отдельные виды купли-продажи Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора	Интерактивная лекция

Интерактивная лекция (представляет собой выступление преподавателя перед аудиторией с применением следующих активных форм обучения: ведомая (управляемая) дискуссия или беседа; модерация; демонстрация слайдов или учебных фильмов; мозговой штурм; мотивационная речь).

7. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе литературных источников и материалов, публикуемых в интернете, а также реальных речевых и языковых фактов, личных наблюдений. Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий.

Самостоятельная работа по дисциплине включает следующие виды деятельности:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- выполнение домашней контрольной работы (решение заданий, выполнение

упражнений);

- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку (отдельные темы, параграфы);
- написание рефератов;
- подготовка к тестированию;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к зачету.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

1. Гражданское право. Часть 2. Том 3 [Электронный ресурс]: учебник / Н. И. Батурина, О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин [и др.]; ред. Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. – Электрон. текстовые данные. – М.: Зерцало-М, 2018. – 608 с. – ISBN 978-5-94373-433-5. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/78881.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков [и др.]; под редакцией Н. Д. Эриашвили. – 5-е изд. – Электрон. текстовые данные. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 672 с. – ISBN 978-5-238-03248-1. – Режим доступа: https://www.iprbookshop.ru/123381.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Коммерческое (торговое) право [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / А. Ю. Дудченко, Е. Н. Жуков, Е. Ю. Качалова [и др.]; под редакцией В. Н. Ткачева. – Электрон. текстовые данные. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 376 с. – ISBN 978-5-238-03424-9. – Режим доступа: https://www.iprbookshop.ru/109237.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

8.2. Дополнительная литература

1. Бойкова, О. С. Торговое право (2-е издание) [Электронный ресурс]: учебное пособие / О. С. Бойкова. – Электрон. текстовые данные. – Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 450 с. – ISBN 978-5-394-01489-5. – Режим доступа: https://www.iprbookshop.ru/57146.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Гражданское право. Часть 1. Том 1 [Электронный ресурс]: учебник / О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин, А. В. Гончарова [и др.]; ред. Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. – Электрон. текстовые данные. – М.: Зерцало-М, 2015. – 400 с. – ISBN 978-5-94373-322-2. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35167.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Гражданское право. Часть 1. Том 2 [Электронный ресурс]: учебник / А. П. Анисимов, О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин [и др.]; ред. Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. – Электрон. текстовые данные. – Москва, Волгоград: Зерцало-М, Волгоградский гуманитарный институт, 2015. – 367 с. – ISBN 978-5-94373-336-9. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/49182.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

4. Пугинский, Б. И. Коммерческое право России [Электронный ресурс]: учебник / Б. И. Пугинский. – Электрон. текстовые данные. – М.: Зерцало, 2009. – 352 с. – ISBN 978-5-8078-0170-8. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/5827.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

5. Пятин, С. Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран [Электронный ресурс]: учебное пособие / С. Ю. Пятин. – 2-е изд. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 261 с. – ISBN 978-5-394-01014-9. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/75224.html. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

8.3 Лицензионное программное обеспечение

1. Windows 10 pro
2. Liber Office (free)
3. Open Office.org (free)
4. ABBYY FineReader 11 Professional Edition
5. 7Zip (free)
6. Google Chrome (free)
7. Mozilla Firefox (free)
8. VLC player (видео плейер)
9. AIMP (ауди оплейер)
10. GIMP (Графический редактор)
11. K-Lite (кодеки для воспроизведения видео)
12. Irfanview (просмотр фото)
13. Adobe Flash Player
14. Adobe Reader (просмотр PDF)

8.4 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Научная электронная библиотека www.elibrary.ru
2. Электронная библиотека по философии - http://www.filosof.historic.ru/
3. Российская государственная библиотека. - http://www.rsl.ru
4. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов http://school-collection.edu.ru/
5. Официальный сайт Верховного Суда РФ http://www.supcourt.ru/
6. Официальный сайт Президента РФ http://www.kremlin.ru/
7. Официальный сайт Конституционного Суда РФ http://www.ksrf.ru/
8. Официальный сайт газеты «Российская газета» https://rg.ru/
9. Официальный сайт ФСБ РФ http://www.fsb.ru/
10. Официальный сайт МИД РФ http://www.mid.ru
11. Официальный сайт Европейского суда по правам человека http://www.espch.ru /
12. Официальный сайт Генеральной прокуратуры РФ http://genproc.gov.ru/
13. Официальный сайт Следственного комитета РФ http://www.sledcom.ru/
14. Официальный интернет-портал правовой информации http://www.pravo.gov.ru
15. Электронно-библиотечная система IPRbooks. http://www.iprbookshop.ru

Информационные справочные системы:

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Режим доступа: http://www.consultant.ru;
2. Информационно-правовой сервер «Гарант» http://www.garant.ru/

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.1)	**Учебная мебель:** стол (9шт.), стул (18 шт.), доска маркерная (1шт.). **Технические средства обучения:** компьютер (ноутбук) с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, телевизор
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.7)	Учебная мебель: стол на 2 посадочных места (6шт.), стул (12 шт.). Технические средства обучения: оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (12 шт)
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.5)	Учебная мебель: стол на 2 посадочных места (1шт.), стул (2 шт.). Технические средства обучения: оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (2 шт)
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (ауд.8)	Стеллажи, инвентарь, учебное оборудование

10.ОСОБЕННОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ ОБУЧАЮЩИМИСЯ-ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ (ПРИ НАЛИЧИИ)

Особые условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее обучающихся с ограниченными возможностями здоровья) определены на основании:

– Закона РФ от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

– Закона РФ от 24.11.1995г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;

– Приказа Минобрнауки России от 06.04.2021 N 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;

– методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса (утв. Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких обучающихся, включающие в себя использование адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента

(помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности изучения дисциплины инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья организацией обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

–наличие альтернативной версии официального сайта организации в сети «Интернет» для слабовидящих:

–размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации (информация должна быть выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

–присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь:

–обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

–обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря. к зданию организации;

2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

– дублирование звуковой справочной информации визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

– обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации:

3.Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата. Материально- технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, локальное понижение стоек-барьеров, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Обучение лиц организовано как инклюзивно, так и в отдельных группах.

11.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

11.1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП прямо связаны с местом дисциплин в образовательной программе. Каждый этап формирования компетенции характеризуется определенными знаниями, умениями и навыками и (или) опытом профессиональной деятельности, которые оцениваются в процессе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине (практике) и в процессе государственной итоговой аттестации.

Оценочные материалы включают в себя контрольные задания и (или) вопросы, которые могут быть предложены обучающемуся в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине. Указанные планируемые задания и (или) вопросы позволяют оценить достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине, установленных в соответствующей рабочей программе дисциплины, а также сформированность компетенций, установленных в соответствующей общей характеристике основной профессиональной образовательной программы.

На этапе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине показателями оценивания уровня сформированности

компетенций являются результаты устных и письменных опросов, написание рефератов, выполнение практических заданий, решения тестовых заданий.

Итоговая оценка сформированности компетенций определяется в период государственной итоговой аттестации.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Понимание смысла компетенции	Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач	Минимальный уровень
	Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.	Базовый уровень
	Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости	Высокий уровень
Освоение компетенции в рамках изучения дисциплины	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче	Минимальный уровень
	Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.	Базовый уровень
	Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии.	Высокий уровень
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач.	Минимальный уровень
	Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы	Базовый уровень
	Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам.	Высокий уровень

11. 2 Оценочные материалыдля проведения текущего контроля

ПК-1. Способность юридически правильно квалифицировать факты, события и обстоятельства (контролируемый индикатор достижения ПК1.1.Анализирует юридически значимые факты, события и обстоятельства).

ПК-2 Способность обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права (контролируемый индикатор достижения ПК 2.2. Организует соблюдение законодательства с применением необходимых способов и средств).

Типовые задания, для оценки сформированности знаний

Результаты обучения
Знает коммерческое законодательство Российской Федерации, применяемое к регулированию данных правоотношений; Знает основные положения законодательства, объем прав и обязанностей субъектов правоотношений.

Вопросы для устного опроса

1. Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
3. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
4. Принципы и функции коммерческого права.
5. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационная структура) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
8. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой деятельности.
9. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
10. Понятие и виды объектов торгового оборота.
11. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
12. Правовой режим товаров в торговле.
13. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара: их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
14. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
15. Понятие инфраструктуры товарного рынка, ее основные подсистемы.
16. Понятие и виды хозяйственных связей в торговле. Формы организации хозяйственных связей в торговле.
17. Правовые особенности создания сетей продвижения и реализации товара организациями-производителями.
18. Понятие и роль конкуренции в торговом обороте.
19. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и других нарушений правил конкуренции при осуществлении коммерческой деятельности.
20. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности.

21. Ответственность торговых организаций за нарушение законодательства о конкуренции.

22. Понятия оптового торгового оборота и оптовой торговли как разновидности коммерческой деятельности.

23. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.

24. Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности.

25. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

26. Особенности правового статуса российских и иностранных участников внешнеторговой деятельности по российскому законодательству.

27. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой деятельности.

28. Понятие торговых сделок и контрактов.

29. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой деятельности.

30. Содержание торговых договоров.

31. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой деятельности, и их классификация.

32. Правовые особенности договора оптовой купли-продажи и его подвидов.

33. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.

34. Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству от продавца покупателю при купле-продаже товаров.

35. Правовые особенности приемки по количеству и качеству импортных товаров, проведения экспертизы качества.

36. Основные направления и формы контроля за коммерческой деятельностью.

37. Принципы, порядок, основания и пределы государственного вмешательства в коммерческую деятельность.

38. Государственные органы, осуществляющие контроль за коммерческой деятельностью, и их компетенция.

39. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в торговом обороте.

40. Способы и механизмы защиты прав и законных интересов торговых предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

41. Сохранение и укрепление доверия общества к юридическому сообществу при исполнении профессиональных обязанностей.

42. Представление о законности действий субъектов правоотношений в рамках правомерной модели поведения.

43. Содержание фактов и обстоятельств, требующих правильной квалификации.

44. Методы правовой защиты прав и свобод человека и гражданина.

Критерии и шкала оценивания устного опроса

Оценка за ответ	Критерии
Отлично	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; - исчерпывающее, последовательно, четко и логически излагает теоретический материал; - свободно справляется с решение задач, - использует в ответе дополнительный материал; - все задания, предусмотренные учебной программой выполнены; - анализирует полученные результаты; - проявляет самостоятельность при трактовке и обосновании выводов
Хорошо	выставляется обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено полностью;

	- необходимые практические компетенции в основном сформированы; - все предусмотренные программой обучения практические задания выполнены, но в них имеются ошибки и неточности; - при ответе на поставленный вопросы обучающийся не отвечает аргументировано и полно. - знает твердо лекционный материал, грамотно и по существу отвечает на основные понятия.
Удовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - теоретическое содержание курса освоено частично, но проблемы не носят существенного характера; - большинство предусмотренных учебной программой заданий выполнено, но допускаются не точности в определении формулировки; - наблюдается нарушение логической последовательности.
Неудовлетворительно	выставляет обучающемуся, если: - не знает значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки; - так же не сформированы практические компетенции; - отказ от ответа или отсутствие ответа.

Тестовые задания.

1.Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования торговых отношений, возникающих с участием предпринимателей?

а) обычаи делового оборота,

б) международные договоры,

в) общепризнанные принципы международного права,

г) нормы иностранного права.

2.Коммерческая деятельность – это:

а) то же, что и предпринимательская деятельность;

б) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;

в) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

3.На основании чего действует коммерческий представитель?

а) доверенности,

б) договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, иначе договор является недействительным,

в) договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний – также и доверенности,

г) договора, заключенного в письменной форме, и во всех случаях обязательна выдача доверенности.

4.Акционерное общество – это:

а) общество, уставный капитал которого разделен на равные доли;

б) некоммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого составляется из акции;

в) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на определенное число акций.

5.Объекты торгового оборота – это:

а) торговые помещения (магазины, склады, оптовые базы),

б) стороны коммерческих договоров,

в) предметы торговых сделок,

г) все товары.

6.Элементами структуры товарного рынка являются:

а) изготовители товара;

б) оптовые торговые и иные посреднические организации;

в) организации розничной торговли;

г) потребители;

д) все ответы правильные.

7.Товарная биржа – это:

а) организация, торгующая определенным товаром в определенном месте и по установленным правилам;

б) организация, формирующая оптовый рынок в виде публичных, гласных торгов, проводимых в определенном месте, в определенное время и по установленным правилам;

в) организация, формирующая розничный рынок в виде публичных, гласных торгов, проводимых в определенном месте и по установленным правилам.

8.Создание конкурентной среды – это:

а) установление правил розничной торговли,

б) ограничение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

9.Форма торгов, выигравшим на которых признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, определяется как:

а) конкурс

б) аукцион

в) продажа.

10. Договор, по которому производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи, - это:

а) договор поставки,

б) договор контрактации,

в) договор купли-продажи.

11.Биржевые сделки – это сделки:

а) заключаемые между брокерами и дилерами;

б) заключаемые в ходе биржевой торговли биржевыми посредниками по биржевым правилам и зарегистрированные в установленном биржей порядке;

в) заключаемые в ходе биржевой торговли биржевыми посредниками по биржевым правилам.

12.Сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны протокол разногласий должна принять меры по согласованию со дня получения этого предложения, по общему правилу, в течение:

а) 2 месяцев;

б) 30 дней;

в) 14 дней.

13.Какие последствия возникают в случае передаче продавцом покупателю меньшее количество товара, чем определено в договоре купли-продажи?

а) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы,

б) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, потребовать передать недостающее количество товара либо потребовать возмещения убытков,

в) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы,

г) покупатель вправе потребовать передать недостающее количество товара или расторгнуть договор и взыскать убытки.

14.К формам государственного регулирования коммерческой деятельности относится:

а) лицензирование отдельных видов деятельности;

б) законодательство субъектов РФ;

в) законодательство РФ.

16. В случае если обычай делового оборота противоречит законодательству, тогда:

а) применяется обычай делового оборота;

б) обычай делового оборота не применяется;

в) применяется обычай делового оборота по прямому указанию государственного органа;

г) применяется обычай делового оборота по решению суда.

17. Коммерческая деятельность – это:

а) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;

б) то же, что и предпринимательская деятельность;

в) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

18. Товарищество на вере законодателем названо еще и:

а) коммандитным товариществом;

б) простым товариществом;

в) оба варианта правильны.

19. Общество с ограниченной ответственностью- это:

а) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров, участники которого несут ответственность по долгам предприятия в пределах стоимости внесенных ими вкладов;

б) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на равные доли, удостоверяющие обязательственные права участников по отношению к обществу;

в) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров, участники которого несут ответственность по долгам предприятия всем своим имуществом.

20.Ограниченно оборотоспособное имущество:

а) имущество, на которое наложен запрет на продажу;

б) имущество, оборот которого возможен только при наличии специального разрешения;

в) иное имущество.

21.Какой нормативно-правовой акт обеспечивает правовое регулирование товарного рынка:

а) Трудовой кодекс РФ;

б) Федеральный закон «О защите конкуренции»;

в) Федеральный закон «О Российской трехсторонней комиссии».

22.Фондовая биржа - это:

а) организация, являющаяся коммерческим юридическим лицом;

б) организация, являющаяся либо коммерческим, либо некоммерческим юридическим лицом;

в) организация, не являющаяся юридическим лицом.

23.К видам рекламной деятельности, относящиеся к недобросовестной конкуренции относятся все, кроме:

а) неэтичной,

б) недобросовестной,

в) заведомо ложной,

г) непрофессиональной.

24. Внешняя торговля товарами – это:

а) импорт и (или) экспорт товаров,

б) исключительно импорт товаров,

в) исключительно экспорт товаров.

25. Договор поставки - договор, по которому поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать:

а) в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием,

б) в обусловленный срок или сроки производимые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности,

в) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

26.Опционная биржевая сделка – это:

а) сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;

б) сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;

в) сделка, связанная с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

27.Если сторонами предусмотрена поставка товаров партиями, а срок их потавки не оговорен, то товары должны поставляться равномерными партиями:

а) помесячно;

б) поквартально;

в) понедельно.

28.В течение какого срока могут быть предъявлены требования, связанные с недостатками товара, если на товар не установлен гарантийный срок или срок годности?

а) в течение разумного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,

б) в течение двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,

в) в течение разумного срока, но в пределах шести месяцев со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,

г) в течение десяти лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи.

29.Должностные лица и (или) представители юридического лица и индивидуальные предприниматели и (или) их представители при проведении мероприятий по контролю имеют право:

а) непосредственно присутствовать при проведении мероприятий по контролю, давать объяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;

б) получать информацию, предоставление которой предусмотрено законодательством;

в) знакомиться с результатами мероприятий по контролю и указывать в актах о своем ознакомлении, согласии или несогласии с ними, а также с отдельными действиями должностных лиц органов государственного контроля (надзора);

г) обжаловать действия (бездействие) должностных лиц органов государственного контроля (надзора) в административном и (или) судебном порядке в соответствии с законодательством РФ;

д) все ответы правильные.

Критерии оценивания образовательных достижений для тестовых заданий

Оценка	Коэффициент К (%)	Критерии оценки
Отлично	Свыше 80% правильных ответов	глубокое познание в освоенном материале
Хорошо	Свыше 70% правильных ответов	материал освоен полностью, без существенных ошибок
Удовлетворительно	Свыше 50% правильных ответов	материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях
Неудовлетворительно	Менее 50% правильных ответов	материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня

Тематика рефератов

1. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
2. Торговое законодательство России и других стран, история развития (сравнительные исследования).
3. Коммерческое право и смежные экономические и управленческие дисциплины: менеджмент, экономика предприятия, коммерческая логистика.
4. Виды организаций — участников торгового оборота.
5. Основания выбора организационно-правовой формы торговой организации.
6. Контрактные объединения в торговле.
7. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
8. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
9. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
10. Специальные субъекты торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
11. Способы индивидуализации товаров.
12. Правовые проблемы развития товарного рынка.
13. Инфраструктура товарного рынка: понятие, содержание (правовые аспекты).
14. Понятие товара, классификация видов товаров.
15. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
16. Классификация договоров торгового права.
17. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный разбор.
18. Способы заключения договоров в торговом обороте.
19. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств.
20. Организация межрегиональных торговых связей (правовые аспекты).
21. Структура договорных связей в торговле.
22. Правовые аспекты улучшения качества товара.

23. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.
24. Способы определения цены продаваемого товара.
25. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
26. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте.
27. Договор на проведение маркетинговых исследований.
28. Договор на предоставление коммерческой информации.
29. Договор на оказание рекламных услуг.
30. Коммерческое представительство.
31. Агентские договоры в торговом обороте.
32. Дистрибьюторский договор.
33. Договор франчайзинга (коммерческой концессии).
34. Хранение (ответственное хранение) товаров. Договоры страхования сохранности товаров.
35. Договоры страхования коммерческих рисков.
36. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
37. Способы защиты прав участников торгового оборота.
38. Ответственность за нарушения обязательств в торговле, во внешнеторговых отношениях.
39. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения договоров.
40. Приемка товаров по количеству и качеству.
41. Порядок приемки импортных товаров.
42. Регулирование экспертизы качества и места происхождения товара.
43. Проблемы применения иностранного закона и коллизионных норм во внешнеторговых отношениях.
44. Государственное регулирование экспорта и импорта товаров, тарифные и нетарифные меры.

Критерии оценивания выполнения реферата

Оценка	Критерии
Отлично	полностью раскрыта тема реферата; указаны точные названия и определения; правильно сформулированы понятия и категории; проанализированы и сделаны собственные выводы по выбранной теме; использовалась дополнительная литература и иные материалы и др.;
Хорошо	недостаточно полное, раскрытие темы; несущественные ошибки в определении понятий и категорий и т. п., кардинально не меняющих суть изложения; использование устаревшей литературы и других источников;
Удовлетворительно	реферат отражает общее направление изложения лекционного материала и материала современных учебников; наличие достаточного количества несущественных или одной-двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т. п.; использование устаревшей литературы и других источников; неспособность осветить проблематику дисциплины и др.;
Неудовлетворительно	тема реферата не раскрыта; большое количество существенных ошибок; отсутствие умений и навыков, обозначенных выше в качестве критериев выставления положительных оценок и др.

11.3. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Типовые задания, направленные на формирование профессиональных умений.

Результаты обучения
Умеет оперировать юридическими понятиями и категориями коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения в сфере коммерческого права; Умеет правильно определять соответствующие нормы права, позволяющие принять юридически правильное решение и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством;

Типовые задания для подготовки к зачету

1. Составьте схему субъектов коммерческого права.
2. Охарактеризуйте правовое положение физических лиц как субъектов коммерческого права.
3. Составьте схему «Виды бирж». Охарактеризуйте совершаемые на них биржевые сделки.
4. Составьте таблицу «Виды биржевых договоров». Раскройте их содержание.
5. Составьте схему «Основные типы монополий». Охарактеризуйте каждый тип.
6. Составьте таблицу «Виды юридической ответственности участников коммерческого оборота».
7. Составьте таблицу: Классификация способов защиты прав предпринимателей.
8. Составьте схему: Внесудебные способы защиты прав предпринимателей.
9. Как соотносится между собой гражданское и коммерческое право. Один и тот же или разный смысл имеют понятия «коммерческое право», «предпринимательское право», «торговое право».
10. Как соотносятся между собой общие и специальные нормы, регулирующие коммерческие отношения.
11. Приведите примеры несогласованности между собой правоположений, содержащихся в различных законодательных актах.
12. Вправе ли арбитражные суды при рассмотрении споров применять законодательство по аналогии.
13. Дайте характеристику законодательной основы развития государственного управления торговлей.
14. Кто такой коммерческий представитель. Приведите конкретные примеры коммерческого представительства.
15. В какой правовой форме могут вести коммерческую деятельность совместно два или более гражданина без образования юридического лица.
16. Охарактеризуйте, каким образом взаимодействует коммерческое (торговое) право с другими отраслями российского права.
17. Каковы цели использования средств индивидуализации объектов торгового права?
18. Назовите виды юридической ответственности за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания, наименований места происхождения товара или сходных с ними обозначений.
19. По каким основаниям модно провести классификацию объектов торгового оборота?
20. В чем заключаются отличия в осуществлении своей деятельности бирж, созданных в виде коммерческих и некоммерческих организаций? Какая форма получила наибольшее распространение?
21. Определите правовую природу фьючерсных сделок и юридические проблемы, возникающие при их заключении.

22. Определите возможные ограничения прав сторон в договорах поручения, комиссии и агентирования

Типовые практические задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений

Результаты обучения
Владеет навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений в сфере коммерческого права; Владеет навыками работы с законодательством и подзаконными нормативно-правовыми актами;

Типовые практические задания для подготовки к зачету

Задача 1.

Гражданка Беспалова приобрела в хозяйственном магазине фаянсовую раковину, передала чек продавцу и ей была вручена покупка. При детальном осмотре купленной раковины Беспалова обнаружила брак - скол нижней части кромки. Беспалова потребовала заменить раковину, но продавец сказала, что раковин в наличии больше нет, что скол нижней части кромки после монтажа раковины будет почти не виден, что на качестве раковины это никак не отражается. После переговоров с заведующей секцией Беспаловой предложили уменьшить стоимость раковины на 10 процентов, однако она от этого отказалась, предложили расторгнуть договор и возвратить уплаченные деньги. В этом ей было отказано.

1) Вправе ли Беспалова требовать расторжения договора и возврата ей денег?

2) Как следует разрешить спор?

3) Какими правовыми нормами следует руководствоваться?

Задача 2.

Гражданка Костюкова приобрела в универмаге холодильник "Бирюса - 22". Перед продажей он был включён в сеть и исправно работал. В техническом паспорте продавец поставила дату продажи, штамп магазина и расписалась. Гражданка Костюкова дома загрузила холодильник продуктами, а утром обнаружила, что он не работает. Вызванный из ателье мастер проверил параметры холодильника и составил акт, что заводом изготовителем он выполнен некачественно, что его придётся периодически ремонтировать, и посоветовал вернуть холодильник магазину. Костюкова шесть месяцев ходила в магазин и требовала забрать холодильник и вернуть деньги. В магазине постоянно говорили, что магазин холодильник не изготовлял и рекомендовали обращаться непосредственно на Красноярский завод. От переживаний у Костюковой на лице возник нервный тик. Она обратилась в суд с иском о возврате уплаченных денег и о возмещении морального вреда в размере трёхкратной стоимости холодильника.

1) Подлежат ли исковые требования Костюковой удовлетворению?

2) Как, кем и в каком размере определяется моральный ущерб?

3) Какими правовыми нормами следует руководствоваться?

Задача 3.

Государственным предприятием "Фон" и пятью физическими лицами было учреждено товарищество с ограниченной ответственностью "Сервис".

Собранием участников ТОО "Сервис" от 04.04.96 г., на котором присутствовали трое участников, было принято решение об исключении из товарищества четырех его участников, в том числе и государственного предприятия "Фон", о принятии новых участников — физических лиц, о преобразовании товарищества в общество с ограниченной ответственностью, об увеличении уставного капитала, о перераспределении в нем долей участников, об утверждении учредительного договора, устава и передаточного акта ООО "Сервис".

На основании данного решения распоряжением администрации района от 25.04.96 г. было зарегистрировано ООО "Сервис" как правопреемник ТОО "Сервис".

Государственное предприятие "Фон" обратилось в арбитражный суд с иском о признании недействительным Распоряжения администрации района от 25.04.96 г. "О регистрации общества с ограниченной ответственностью "Сервис".

В ходе рассмотрения дела истец изменил свои требования и просил также признать недействительным решение общего собрания участников товарищества с ограниченной ответственностью "Сервис" от 04.04.96 г.

1)Правомерны ли требования истца?

Задача 4.

ИМНС обратилась с иском в Арбитражный суд к организации "Кинотеатр" о признании сделок по публичному показу кинофильмов без лицензии недействительными и о взыскании полученного по данным сделкам доход в бюджета.

В ходе судебного разбирательства были установлены следующие обстоятельства: организация "Кинотеатр" в течение пяти месяцев в период после завершения срока лицензии и до получения новой лицензии осуществляла публичную демонстрацию кинофильмов; ИМНС не представила доказательств того, что физические лица, приобретая билеты в организации "Кинотеатр", знали или заведомо должны были знать о незаконности деятельности "Кинотеатра", а также доказательств того, что сделки по публичному показу кинофильмов заведомо противны основам правопорядка и нравственности.

1)Подлежит ли подобная деятельность лицензированию в соответствии с действующим законодательством?

2)Сделка, совершенная юридическим лицом, не имеющим лицензии на занятие соответствующей деятельностью, является оспоримой или ничтожной?

Задача 5.

Ассоциация торговых предприятий города Клина разработала и утвердила входящим в ее состав торговым организациям планы экономического и социального развития, в частности, объем розничного товарооборота, нормативы отчислений от доходов в бюджет, в централизованные фонды и резервы ассоциации, фонды оплаты труда и лимит численности работников управленческого аппарата

Правомерны ли действия ассоциации г. Клина?

Какими правовыми нормами следует руководствоваться?

Задача 6.

Инспекция ФНС обратилась в арбитражный суд с иском к предпринимателю С. О взыскании в доход государства неосновательного обогащения в сумме 250 000 рублей, полученных в результате незаконных действий. В ходе налоговой проверки было установлено, что предприниматель С. осуществляла оптовую торговлю табачной продукцией без лицензии.

Правомочны ли налоговые органы РФ обращаться в суды с подобными исками?

С надлежащим ли иском в данном случае обратилась налоговая инспекция?

Задача 7.

Инспекцией ФНС была проведена налоговая проверка торговой точки ООО"Догма", расположенной по адресу: город Бовск, ул. Вокзальная, дом 1, магазин "Стрелка", в котором ООО "Догма" реализовывало алкогольную продукцию. В ходе проверки было установлено, что ООО "Догма" получило лицензию на реализацию алкогольной продукции по адресу: город Бовск, ул. Красноармейская, дом 36, магазин "Татьяна". ООО "Догма" осуществляло розничную продажу алкогольной продукции также в магазине "Удача" на улице Ленина города Бовска. Налоговая инспекция вынесла постановление о привлечении ООО "Догма" к административной ответственности за нарушение требований, связанных с лицензированием.

Правомерны ли действия налоговых органов?

Задача 8.

Индивидуальный предприниматель О. обратилась в администрацию города за разрешением на открытие аптечного пункта в микрорайоне «Заречье». Администрация отказала в выдаче такого разрешения, мотивируя это тем, что его размещение по данному адресу является нерациональным, при этом предложила разместить его в другом месте - микрорайоне «Лес». Предприниматель обратился в суд с заявлением о признании данного отказа незаконным. В суде представитель Администрации пояснил, что данный отказ основан на генеральном плане застройки города, согласно которому в микрорайоне «Заречье» предусмотрено пять аптечных киосков, которые уже там функционируют. В то же время, отметил представитель Администрации, при подаче предпринимателем заявления на получение разрешения на открытие аптечного пункта в микрорайоне «Лес» отказа не последует. Кроме того, со ссылкой на тот же генеральный план города, представитель Администрации заявил, что Администрация может дать разрешение на осуществление в микрорайоне «Заречье» иного вида деятельности, например, на торговлю продуктами питания или бытовой химии.

Противоречат ли действия Администрации действующему законодательству?

Ущемляют ли действия Администрации право предпринимателя О. на осуществление
торговой деятельности?

Какое решение, по вашему мнению, должен вынести суд?

Критерии оценивания практических задач

Форма проведения текущего контроля	Критерии оценивания
Решения практической задачи	«5» (отлично) – выставляется за полное, безошибочное выполнение задания
	«4» (хорошо) –в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
	«3» (удовлетворительно) – допущены отдельные ошибки при выполнении задания.
	«2» (неудовлетворительно) – отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно

Критерии оценивания на зачете

Шкала оценивания	Показатели
Зачтено	Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины В ответе используется научная терминология. Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное Умеет делать выводы без существенных ошибок Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач. Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий

Не зачтено	Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины В ответе не используется научная терминология. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками. Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Отказ от ответа или отсутствие ответа.

ЛИСТ ДОПОЛНЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИЙ
рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от_____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №____) для исполнения в 20_-20__ учебном году
Внесены дополнения (изменения): _____
_____
_____
_____
Заведующий кафедрой

_____
(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от_____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №____) для исполнения в 20__-20__ учебном году
Внесены дополнения (изменения): _____
_____
_____
_____
Заведующий кафедрой

_____
(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от_____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №____) для исполнения в 20__-20__ учебном году
Внесены дополнения (изменения): _____
_____
_____
_____
Заведующий кафедрой

_____
(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от_____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №____) для исполнения в 20__-20__ учебном году
Внесены дополнения (изменения): _____
_____
_____
Заведующий кафедрой

_____
(подпись, инициалы и фамилия)