

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

Утверждаю
Декан юридического факультета
И.В. Петрова
« 24 » мая 2022 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО**

Направление подготовки: 40.03.01 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
Направленность (профиль) программы: Юриспруденция
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения ОЧНАЯ, ОЧНО-ЗАОЧНАЯ, ЗАОЧНАЯ
Год начала подготовки 2020

Разработана
к.ю.н., доцент кафедры
предпринимательского и коммерческого
права

И.В.Петров

к.ю.н., доцент кафедры
предпринимательского и коммерческого
права

М.А.Вербицкая

Согласована
зав. выпускающей кафедрой
гражданского права и процесса
М.А. Коротаева

Рекомендована
на заседании кафедры
предпринимательского и коммерческого
права

от « 24 » мая 2022 г.

протокол № 9

Зав. кафедрой М.А.Коротаева

Одобрена
на заседании учебно-методической
комиссии факультета
от « 24 » мая 2022 г.

протокол № 9

Председатель УМК

И.В. Петрова

Ставрополь, 2022 г.

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
 2. Место дисциплины в структуре ОПОП
 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине
 4. Объем дисциплины и виды учебной работы
 5. Содержание и структура дисциплины
 - 5.1. Содержание дисциплины
 - 5.2. Структура дисциплины
 - 5.3. Занятия семинарского типа
 - 5.4. Курсовой проект (курсовая работа, расчетно-графическая работа, реферат, контрольная работа)
 - 5.5. Самостоятельная работа
 6. Образовательные технологии
 7. Фонд оценочных средств (оценочные материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
 - 8.1. Основная литература
 - 8.2. Дополнительная литература
 - 8.3. Программное обеспечение
 - 8.4. Профессиональные базы данных
 - 8.5. Информационные справочные системы
 - 8.6. Интернет-ресурсы
 - 8.7. Методические указания по освоению дисциплины
 9. Материально-техническое обеспечение дисциплины
 10. Особенности освоения дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья
- Приложение

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Коммерческое право» являются: понимание сущности основных гражданско-правовых конструкций; осмысление содержания доктринальных положений коммерческого права; приобретение навыков толкования гражданско-правовых норм и их применения к конкретным практическим ситуациям; ознакомление с современными теоретическими проблемами коммерческого права, а также проблемами правоприменения.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Коммерческое право» относится к вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП и находится в логической и содержательно-методической связи с другими дисциплинами.

<i>Предшествующие дисциплины (курсы, модули, практики)</i>	<i>Последующие дисциплины (курсы, модули, практики)</i>
Теория государства и права	Предпринимательское право
Гражданское право	Юридическое сопровождение корпоративных процедур
	Несостоятельность (банкротство)
	Правовое регулирование рынка ценных бумаг
	Финансовое право

Требования к входным знаниям, умениям и навыкам обучающихся при освоении данной дисциплины:

Знание юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности; систему права и законодательства;

Умение применять нормы права;

наличие *навыков* сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм и составления юридических документов.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции (код компетенции,)	Планируемые результаты обучения
владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией (ОК-3);	У. - уметь подготовить текстовый документ на основе образца или шаблона; применять современные информационные технологии для создания электронных презентаций; проводить первичный поиск информации для решения профессиональных задач; применять современные справочные правовые системы для поиска, систематизации и обработки социально-правовой информации; В. – владеть навыками составления электронных документов в соответствующих сферах профессиональной деятельности; способами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления хранения информации; навыками представления результатов работы в виде печатных материалов и устных сообщений;
способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-7);	У. - уметь самостоятельно строить процесс овладения информацией, отобранной и

	<p>структурированной для выполнения профессиональной деятельности;</p> <p>В. - владеть навыками конспектирования, реферирования, аннотирования, научного сочинения, библиографического поиска и описания; технологиями организации процесса самообразования; методикой и методологией науки коммерческого права, самостоятельного изучения и анализа историко-правового материала;</p>
<p>способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации (ОПК-1);</p>	<p>З. - знать нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации; их иерархию и юридическую силу (с учетом характера отраслевых правоотношений и сферы юридической деятельности);</p> <p>У. - уметь правильно толковать нормативные правовые акты; строить свою профессиональную деятельность на основе Конституции РФ и действующего законодательства;</p>
<p>способность осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры (ПК-2);</p>	<p>З. - знать юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности; систему права и законодательства (с учетом отраслевого характера правоотношений);</p> <p>У. - уметь ориентироваться в достижениях юридической науки и практики; оперировать юридическими понятиями и категориями; понятийным аппаратом науки;</p> <p>В. - владеть навыками характеристики источников (первоисточников); критически оценивать различные доктринальные позиции в сфере правопонимания; оценивать социальную действительность с позиций действующего законодательства в контексте реализации правовых норм и правоприменения; навыками анализа процессов, происходящих в эволюции современных правовых систем; навыками профессиональной правовой культуры и правового мышления;</p>
<p>способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации (ПК-4);</p>	<p>З. - знать правила правоприменения в соответствующей области юридической деятельности, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; механизм и средства правового регулирования коммерческих правоотношений;</p> <p>У. - уметь выбирать соответствующие нормы коммерческого права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; анализировать правовые процессы в своей предметной области;</p> <p>В. - владеть навыками работы с правовыми</p>

	актами;навыками грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области юридической деятельности;
способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности (ПК-5);	<p>З. - знать систему и структуру нормативно-правовых актов, основные принципы действия (с учетом сферы юридической деятельности и характера правоотношений);</p> <p>У. - уметь ориентироваться в системе нормативных правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной деятельности (проводить правовой мониторинг);применять нормы права (с учетом отраслевой направленности правоотношений);</p> <p>В. - владеть навыками анализа юридических фактов, правовых норм, коммерческих правоотношений; навыками сбора, анализа и оценки фактической информации для решения практической задачи;навыками самостоятельного применения действующих правовых норм в контексте коммерческого законодательства;</p>
способность юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства (ПК-6);	<p>З. - знать особенности правового регулирования в конкретных сферах юридической деятельности; содержание основных правовых понятий и категорий, коммерческих правоотношений;порядок применения нормативных правовых актов в конкретных областях юридической деятельности;</p> <p>У. - уметь проверять соответствие квалифицирующих признаков конкретного юридического факта, признакам, содержащимися в нормах права;</p> <p>В. - владеть методами квалификации юридических фактов и возникающих в связи с ними правоотношений;</p>
владение навыками подготовки юридических документов (ПК-7);	<p>У. - уметь составлять юридические документы (в конкретных сферах юридической деятельности);устанавливать юридическую силу документов в сфере действия отраслевых правоотношений;</p> <p>В. - владеть навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм и составления юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности);опытом составления и оформления несложных юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности);</p>

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры		
		7	8	9
Контактная работа (всего)	52,5	52,5		
в том числе:				
1) занятия лекционного типа (ЛК)	20	20		
из них				
– лекции	20	20		
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	30	30		
из них				
– семинары (С)	20	20		
– практические занятия (ПР)	10	10		
– лабораторные работы (ЛР)				
3) групповые консультации	2	2		
4) индивидуальная работа				
5) промежуточная аттестация	0,5	0,5		
Самостоятельная работа (всего) (СР)	55,5	55,5		
в том числе:				
Курсовой проект (работа)				
Расчетно-графические работы				
Контрольная работа				
Реферат	10	10		
Самоподготовка	19	19		
Подготовка к аттестации	26,5	26,5		
Общий объем, час	108	108		
Форма промежуточной аттестации	Экзаме н	Экза мен		

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры		
		7	8	9
Контактная работа (всего)	22,5	22,5		
в том числе:				
1) занятия лекционного типа (ЛК)	10	10		
из них				
– лекции	10	10		
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	10	10		
из них				
– семинары (С)	8	8		
– практические занятия (ПР)	2	2		
– лабораторные работы (ЛР)				
3) групповые консультации	2	2		
4) индивидуальная работа				
5) промежуточная аттестация	0,5	0,5		
Самостоятельная работа (всего) (СР)	85,5	85,5		
в том числе:				
Курсовой проект (работа)				
Расчетно-графические работы				
Контрольная работа				

Реферат	10	10		
Самоподготовка	49	49		
Подготовка к аттестации	26,5	26,5		
Общий объем, час	108	108		
Форма промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен		

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры		
		7	8	9
Контактная работа (всего)	10,5		10,5	
в том числе:				
1) занятия лекционного типа (ЛК)	4		4	
из них				
– лекции	4		4	
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	6		6	
из них				
– семинары (С)	4		4	
– практические занятия (ПР)	2		2	
– лабораторные работы (ЛР)				
3) групповые консультации				
4) индивидуальная работа				
5) промежуточная аттестация	0,5		0,5	
Самостоятельная работа (всего) (СР)	97,5		97,5	
в том числе:				
Курсовой проект (работа)				
Расчетно-графические работы				
Контрольная работа				
Реферат	10		10	
Самоподготовка	79		79	
Подготовка к аттестации	8,5		8,5	
Общий объем, час	108		108	
Форма промежуточной аттестации	Экзамен		Экзамен	

5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Содержание дисциплины

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
Тема 1.	Предмет и система курса коммерческого права.	<p>Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины. Место коммерческого права в системе права, науки и учебной программе. Взаимосвязь со смежными правовыми и экономическими дисциплинами: гражданское право, административное право, предпринимательское право, финансовое право, менеджмент, экономика предприятий и т.п.</p> <p>Понятие коммерции, как отрасли экономики и коммерческой деятельности как разновидности</p>

		<p>предпринимательской деятельности и предмета изучения учебной дисциплины коммерческого права. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.</p> <p>Возникновение и развития коммерческого права. Особенности развития коммерческого права в России в дореволюционный период и причины возрождения в современных условиях.</p> <p>Предмет и методы правового регулирования, система коммерческого права. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины. Система и структура нормативно-правовых актов, основные принципы действа.</p> <p>Товарное обращение как разновидность имущественных отношений в условиях рыночной экономики и правовые особенности государственного воздействия на них в условиях рыночной экономики. Функции коммерческого права. Принципы коммерческого права.</p>
Тема 2.	Источники правового регулирования в коммерческом праве.	<p>Нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации; их иерархия и юридическая сила.</p> <p>Понятие торгового законодательства как источника коммерческого (торгового) права. Компетенция Российской Федерации и ее субъектов, муниципальных образований по правовому регулированию коммерческой (торговой) деятельности.</p> <p>Структура и состав торгового законодательства Российской Федерации. Соотношение и роль императивных, диспозитивных и рекомендательных норм, договорных установлений в регулировании коммерческой (торговой) деятельности. Особенности применения общепризнанных норм и принципов международного права, международных договоров, локальных норм, обычаев делового оборота и деловых обыкновений, в том числе внешнеторговых, при регулировании коммерческой (торговой) деятельности.</p> <p>Исторический опыт кодификации торгового законодательства и перспективы его систематизации в Российской Федерации. Юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности в области коммерческого права.</p>
Тема 3.	Субъекты коммерческой деятельности.	<p>Понятие и виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности: индивидуальные предпринимательские, коммерческие и некоммерческие организации, национально-государственных и административно-территориальных образований. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационной структуры) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара. Основания выбора правового статуса (индивидуальное или коллективное предпринимательство, организационно-правовая форма, малое предпринимательство) торговой организации: степень влияния учредителей на имущество организации,</p>

		<p>управление в ней, налоговые льготы и т.п. Основания выбора организационной структуры (совокупность структурных подразделений) торговой организации: возможности повышения производительности труда, улучшения системы управления, снижение транзакционных издержек и т.п.</p> <p>Определение внутренней структуры торговой организации и системы взаимодействия структурных подразделений между собой. Особенности правового положения сбытовых и снабженческих подразделений производственных предприятий.</p> <p>Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой (торговой) деятельности.</p> <p>Виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности: независимые оптовые и посреднические торговые организации: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, стокисты и т.п.; посреднические организации, содействующие продвижению товаров от имени клиентов: комиссионеры, брокеры, торговые агенты и агентства и т.п.; специальные участники коммерческой (торговой) деятельности – организаторы торгового оборота: биржи, оптовые ярмарки, торги и аукционы, оптовые рынки и т.п.</p> <p>Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.</p> <p>Особенности участия во внутреннем торговом обороте иностранных торговых организаций и их представительств.</p>
Тема 4.	Объекты торгового оборота.	<p>Понятие и виды объектов коммерческого оборота. Движимое имущество как основной объект коммерческого оборота.</p> <p>Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Оборотоспособность товара. Законодательное определение перечня объектов, изъятых из коммерческого оборота. Законодательное ограничение оборота отдельных видов товаров. Возможности административного ограничения оборота отдельных видов товаров.</p> <p>Правовой режим товаров в торговле. Государственное лицензирование и сертификация торговли отдельными видами товаров. Сертификация товаров (обязательная и добровольная) и порядок ее проведения. Документальное подтверждения качества и сертификации товара, его маркировка. Специальная маркировка отдельных видов товаров в целях налогообложения (подакцизные товары).</p> <p>Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара – их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.</p>

		<p>Защита прав и законных интересов участников коммерческого оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара. Особенности правового регулирования в коммерческих сферах юридической деятельности. Содержание основных правовых понятий и категорий, коммерческих правоотношений; порядок применения нормативных правовых актов в конкретных областях юридической деятельности в сфере влияния коммерческого права.</p>
Тема 5.	Формирование структуры товарного рынка.	<p>Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные подсистемы рыночной инфраструктуры (подсистема маркетингового и информационного обеспечения, рекламная подсистема, складская подсистема, транспортная подсистема, подсистема товароупаковочной индустрии, финансово-кредитная подсистема) и правовые вопросы регулирования их деятельности.</p> <p>Организация торгового оборота и функции Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований в создании структуры общероссийского товарного рынка.</p> <p>Хозяйственные связи торговли с другими отраслями экономики в условиях рыночных отношений. Прямые хозяйственные связи. Хозяйственные связи с участием посредников: товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети, государственный заказчик. Формы организации хозяйственных связей в торговле (транзитная и складская). Правовые особенности создания сетей продвижения и реализации товара организациями-производителями (собственные сбытовые сети и с участием посреднических торговых организаций).</p> <p>Правовое регулирование системы закупок товаров для государственных нужд. Федеральная контрактная система и правовые вопросы ее деятельности. Правила правоприменения в соответствующей области юридической деятельности, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий. Механизм и средства правового регулирования коммерческих правоотношений.</p>
Тема 6.	Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).	<p>Понятие и роль конкуренции в коммерческом (торговом) обороте.</p> <p>Правовые механизмы и приемы формирования конкурентных отношений в коммерческом (торговом) обороте. Правовые основы деятельности торговых организаций по развитию и поддержанию конкуренции.</p> <p>Законодательное запрещение ограничения конкуренции и других нарушений правил конкуренции при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.</p> <p>Задачи государственных органов по пресечению недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.</p> <p>Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности.</p>

		<p>Ответственность торговых организаций за нарушение законодательства о конкуренции</p>
Тема 7.	Система договоров коммерческого права	<p>Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его реализация в сфере коммерческой деятельности. Воздействие усмотрения сторон и закона на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Функции договоров в современных условиях.</p> <p>Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. Договоры применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обусловливаемые использованием их в торговом обороте.</p> <p>Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд – договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контрактация сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и др.</p> <p>Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии.</p> <p>Организационные договоры в торговле, их основные виды.</p>
Тема 8.	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	<p>Требование закона к форме договор в коммерческой деятельности. Форма внешнеторговых договоров. Установление сторонами специальных требований к форме договора: заключение договора на специальных бланках, скрепление подписи печатями, использование электронной цифровой подписи и др. Последствия несоблюдения таких требований.</p> <p>Порядок заключения письменных договоров. Сроки для ответа на предложения о заключении договора. Оформление разногласий по проекту договора.</p> <p>Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарораспорядительными документами и др.</p> <p>Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговле. Порядок заключения договоров с использованием электронных средств коммуникации («Электронная торговля»).</p> <p>Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договоров.</p> <p>Заключение контрактов на поставку товаров для</p>

		государственных нужд. Основания заключения товаров. Конкурсный порядок отбора поставщиков.
Тема 9.	Правовые формы реализации товаров	<p>Договор купли-продажи – общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. Разделение вида договора купли-продажи в зависимости от субъектного состава отношений, сфера применения договора, особенностей предмета и других факторов.</p> <p>Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организации товаров, розничной торговле с целью последующей продажи гражданам.</p> <p>Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи: а) обеспечение ритмичного и бесперебойного поступления товаров в розничную сеть; б) обеспечение структуры ассортимента товаров, максимально удовлетворяющий интересы покупателей; постоянное обновление и улучшение ассортимента с учётом изменяющихся потребностей покупателей; в) поступление товаров высокого качества, безопасных для жизни и здоровья населения и для окружающей среды.</p> <p>Договор поставки, его определение. Возможности договора поставки в деле организации межрегиональных и межотраслевых хозяйственных связей, отношений производственной кооперации.</p> <p>Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контракции сельскохозяйственной продукции (сезонный характер производства, зависимость от климата и других внешних условий, отсутствие развитой системы закупок и др.)</p>
Тема 10.	Структура договорных связей	<p>Понятие структуры договорных связей. Виды структур договорных связей. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций.</p> <p>Выбор субъектами структуры договорных связей. Критерии выбора потребителем структуры связей по закупке товара.</p> <p>Основания и порядок исключения излишних посреднических звеньев из цепи продвижения товара.</p> <p>Товаро-производительные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составление ассортиментных наборов, предпроизводственной подготовки, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций.</p> <p>Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд. Прямые связи между заказчиками и поставщиками, поставка товаров получателям согласно отгрузочной разрядке заказчика. Основания выбора заказчиками оптимальной структуры связей.</p> <p>Структура связей по межрегиональным поставкам товаров. Соглашение между органами исполнительной власти о межрегиональных поставках.</p>
Тема 11.	Выработка условий торговых договоров	<p>Определение в законе и договоре место исполнения обязательства по передаче товаров. Особенности</p>

		<p>определения места исполнения договора контрактации.</p> <p>Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара. Способы определения в договоре условия о сроках отгрузки товара.</p> <p>Установление в договоре при регулярных отгрузках товаров условия о расчётах в порядке периодических платежей.</p>
Тема 12.	Посреднические договоры в торговле	<p>Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Предмет договоров – действие посреднических организаций по приобретению и продаже товаров либо продвижению товаров в интересах других участников торгового оборота.</p> <p>Договор коммерческой комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой сфере. Различие содержания договора в зависимости от того, передаётся или нет товар комиссионеру. Ответственность комиссионера за неисполнения обязательства третьими лицами.</p> <p>Договор коммерческого поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. Передача поверенным исполнения доверителю.</p> <p>Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Особенности договора торгового агентирования. Содержание действий торгового агента по организации продаж товара.</p> <p>Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающие экспедиционные услуги. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств.</p> <p>Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Фактический характер посредничества по таким договорам.</p>
Тема 13.	Договоры, содействующее торговле	<p>Общая целевая предназначённость как основания классификации договоров, содействующих торговле.</p> <p>Конкретные виды договоров, содействующие торговле.</p> <p>Договор на проведение маркетинговых исследований.</p> <p>Определение договора. Предмет договора. Необходимые условия договора.</p> <p>Договор на создание рекламной продукции. Особенности ответственности сторон в случае нарушения авторских и смежных прав третьих лиц.</p> <p>Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определения их содержания в коммерческой сфере.</p> <p>Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора. Стороны договора. Плата по договору коммерческой концессии (франшизы).</p>
Тема 14.	Организационные договоры в торговом обороте	<p>Сущность и определение организационных договоров.</p> <p>Предмет организационных договоров – урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности.</p> <p>Отличительные черты организационных договоров:</p>

		<p>долгосрочный или бессрочный характер, отсутствие возмездности, использование обеими сторонами положительных результатов улучшения взаимосвязанной деятельности и др.</p> <p>Виды организационных договоров. Договоры об образовании контрактных объединений. Договоры об организации перевозок.</p> <p>Видовые особенности соглашений органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам хозяйственной деятельности.</p>
Тема 15.	Приёмка товаров. Экспертиза качества	<p>Приемка товара по количеству и качеству от транспортных организаций. Составление коммерческих и иных актов в подтверждение факта несохранности груза и размера причиненного ущерба.</p> <p>Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству от продавца покупателю при купле-продаже товаров. Составление актов и иных документов, подтверждающих недостачу и ненадлежащее качество товара.</p> <p>Экспертиза качества. Учреждения, уполномоченные проводить экспертизы качества. Правовое значение заключения эксперта о качестве товара.</p> <p>Правовые особенности приемки по количеству и качеству импортных товаров, проведения экспертизы качества.</p>

5.2. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	Л	С	ПР	ЛР	СР
Тема 1.	Предмет и система курса коммерческого права	6	2	2	-	-	2
Тема 2.	Источники правового регулирования в коммерческом праве.	4		2	-	-	2
Тема 3.	Субъекты коммерческой деятельности.	6	2		2	-	2
Тема 4.	Объекты торгового оборота.	6	2		2	-	2
Тема 5.	Формирование структуры товарного рынка.	4	-		2	-	2
Тема 6.	Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).	6	2		2		2
Тема 7.	Система договоров в коммерческом праве	6	2	-	-	-	2
Тема 8.	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	6	2	2	-	-	2
Тема 9.	Правовые формы реализации товаров.	6	2	2	2	-	2

Тема 10.	Структура договорных связей.	4	-	2	-	-	2
Тема 11.	Выработка условий торговых договоров	4	-	2	-	-	2
Тема 12.	Посреднические договоры в торговле.	6	2	2	-	-	2
Тема 13.	Договоры, содействующие торговле.	6	2	2	-	-	2
Тема 14.	Организационные договоры в торговом обороте	4		2	-	-	2
Тема 15.	Приемка товаров. Экспертиза качества.	5	2	2	-	-	1
Аттестация	Экзамен	27					
Групповые консультации		2					
Общий объем		108	20	20	10	-	29

Очно-Заочная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	Л	С	ПР	ЛР	СР
Тема 1.	Предмет и система курса коммерческого права	6	2		-	-	4
Тема 2.	Источники правового регулирования в коммерческом праве.	6	-	2	-	-	4
Тема 3.	Субъекты коммерческой деятельности.	10	2	2	2	-	4
Тема 4.	Объекты торгового оборота.	6	2		-	-	4
Тема 5.	Формирование структуры товарного рынка.	6	-	2	-	-	4
Тема 6.	Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).	4	-		-		4
Тема 7.	Система договоров в коммерческом праве	6	-	2	-	-	4
Тема 8.	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	4	-		-	-	4
Тема 9.	Правовые формы реализации товаров.	6	2		-	-	4
Тема 10.	Структура договорных связей.	4	-		-	-	4
Тема 11.	Выработка условий торговых договоров	4	-		-	-	4
Тема 12.	Посреднические договоры в торговле.	6	2		-	-	4
Тема 13.	Договоры, содействующие торговле.	4	-		-	-	4
Тема 14.	Организационные договоры в торговом обороте	4	-		-	-	4
Тема 15.	Приемка товаров. Экспертиза качества.	3	-		-	-	3

Аттестация	Экзамен	27					
Групповые консультации		2					
Общий объем		108	10	8	2	-	59

Заочная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	Л	С	ПР	ЛР	СР
Тема 1.	Предмет и система курса коммерческого права	6				-	6
Тема 2.	Источники правового регулирования в коммерческом праве.	8	2			-	6
Тема 3.	Субъекты коммерческой деятельности.	12	2	2	2	-	6
Тема 4.	Объекты торгового оборота.	8		2		-	6
Тема 5.	Формирование структуры товарного рынка.	6	-		-	-	6
Тема 6.	Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).	6	-		-	-	6
Тема 7.	Система договоров в коммерческом праве	6				-	6
Тема 8.	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	6	-		-	-	6
Тема 9.	Правовые формы реализации товаров.	6	-		-	-	6
Тема 10.	Структура договорных связей.	6				-	6
Тема 11.	Выработка условий торговых договоров	6	-		-	-	6
Тема 12.	Посреднические договоры в торговле.	6	-		-	-	6
Тема 13.	Договоры содействующие торговле.	6	-		-	-	6
Тема 14.	Организационные договоры в торговом обороте	6	-		-	-	6
Тема 15.	Приемка товаров. Экспертиза качества.	5	-		-	-	5
Аттестация	Экзамен	9					
Общий объем		108	4	4	2	-	89

5.3. Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела (темы)	Вид занятия (Л, ПР, С,)	Тема, план	Количество часов		
				ОФО	ОЗФО	ЗФО
1	Тема 1.	С	Предмет и система курса коммерческого права	2		

2	Тема 2.	С	Источники правового регулирования в коммерческом праве	2		
3	Тема 3.	С/ПР	Субъекты коммерческой деятельности.	-/-	2/-	-/-
4	Тема 4.	С/ПР	Объекты торгового оборота.	-/2		2/-
5	Тема 5.	С/ПР	Формирование структуры товарного рынка.	-/2	2/-	
6	Тема 6.	С/ПР	Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).	-/2		
7	Тема 7.	С/ПР	Договоры, регулирующие торговый оборот	-/2	/2	/2
8	Тема 8.	С	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	2		
9	Тема 9.	С/ПР	Правовые формы реализации товаров.	2/2		
10	Тема 10.	С	Структура договорных связей.	2		
11	Тема 11.	С	Выработка условий торговых договоров	2	2	2
12	Тема 12.	С	Посреднические договоры в торговле.	2		
13	Тема 13.	С	Договоры содействующие торговле.	2		
14	Тема 14.	С	Организационные договоры в торговом обороте	2		
15	Тема 15.	С	Приемка товаров. Экспертиза качества.	2		

5.4. Лабораторные работы – не предусмотрены

5.5. Курсовой проект (курсовая работа, расчетно-графическая работа, реферат, контрольная работа)

Типовые темы рефератов

1. Предмет и методы правового регулирования, система коммерческого (торгового) права России.
2. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого (торгового) права.
3. Понятие и виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
4. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
5. Особенности участия во внутреннем торговом обороте иностранных торговых организаций и их представительств.
6. Понятие и виды объектов коммерческого (торгового) оборота (товаров).
7. Сертификация товаров (обязательная и добровольная) и порядок ее проведения.
8. Защита прав и законных интересов участников коммерческого (торгового) оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
9. Понятие и виды хозяйственных связей в торговле
10. Правовое регулирование системы закупок товаров для государственных нужд.

11. Правовые механизмы и приемы формирования конкурентных отношений в коммерческом (торговом) обороте.
12. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
13. Понятие оптового торгового оборота и оптовой торговли как разновидности торговой деятельности.
14. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.
15. Особенности правового статуса и правовые основы деятельности торгово-посреднических организаций как субъектов оптового торгового оборота
16. Особенности правового статуса и правовые основы деятельности посреднических организаций как субъектов оптового торгового оборота;
17. Особенности правового статуса и правовые основы деятельности организаторов оптовой торговли как субъектов оптового торгового оборота.
18. Понятие внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности как разновидности коммерческой (торговой) деятельности.
19. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой (торговой) деятельности.
20. Правовые особенности исполнения сделок, заключенных в электронной торговле.
21. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой (торговой) деятельности.
22. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой (торговой) деятельности, и их классификация.
23. Особенности заключения договоров на биржах, ярмарках, аукционах.
24. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.
25. Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству.
26. Экспертиза качества товаров.
27. Правовые механизмы защиты прав торговых организаций при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
28. Государственное лицензирование и сертификация торговли отдельными видами товаров и отдельных видов торговой деятельности.

5.6. Самостоятельная работа

№ раздела (темы)	Виды самостоятельной работы	Количество часов		
		ОФО	ОЗФО	ЗФО
Тема 1	Самостоятельное изучение отдельных вопросов, проблем темы с последующей подготовкой к устному опросу, тестированию, написание рефератов, выполнение практических заданий с использованием презентаций, ситуационных заданий, решение ситуационных задач.	2	4	6
Тема 2	Самостоятельное изучение отдельных вопросов, проблем темы с последующей подготовкой к устному опросу, тестированию, написание рефератов, выполнение практических заданий с использованием презентаций, ситуационных заданий, решение ситуационных задач.	2	4	6
Тема 3	Самостоятельное изучение отдельных вопросов, проблем темы с последующей подготовкой к устному опросу, тестированию, написание рефератов, выполнение практических заданий с использованием презентаций, ситуационных заданий, решение ситуационных задач.	2	4	6
Тема 4	Самостоятельное изучение отдельных вопросов, проблем	2	4	6

Тема14	Самостоятельное изучение отдельных вопросов, проблем темы с последующей подготовке к устному опросу, тестированию, написание рефератов, выполнение практических заданий с использованием презентаций, ситуационных заданий, решение ситуационных задач.	2	4	6
Тема15	Самостоятельное изучение отдельных вопросов, проблем темы с последующей подготовке к устному опросу, тестированию, написание рефератов, выполнение практических заданий с использованием презентаций, ситуационных заданий, решение ситуационных задач.	14	3	5
	Подготовка к аттестации	26,5	26,5	8,5

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

- сбор, хранение, систематизация и выдача учебной и научной информации;
- обработка текстовой и эмпирической информации;
- подготовка, конструирование и презентация итогов исследовательской и аналитической деятельности;
- самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием поисковых систем и сайтов сети Интернет, электронных энциклопедий и баз данных;
- использование образовательных технологий в рамках ЭИОС для рассылки, переписки и обсуждения возникших учебных проблем.

Интерактивные и активные образовательные технологии

Интерактивные и активные образовательные технологии

№ раздела (темы)	Вид занятия (ЛК, ПР, С, ЛР)	Используемые интерактивные и активные образовательные технологии	Количество часов		
			ОФ О	ОЗФО	ЗФО
№3	Л	Интерактивная лекция «Субъекты коммерческой деятельности»	2	2	2
№ 11	С	Дискуссия (групповая дискуссия) «Выработка условий торговых договоров»	2	2	2

Практическая подготовка обучающихся

№ раздела (темы)	Вид занятия	Виды работ	Количество часов		
			ОФО	ОЗФО	ЗФО
Тема 7	ПР	Составление проектов юридических документов, договоров, регулирующие торговый оборот.	2	2	2

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Фонд оценочных средств(оценочные материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине приводятся в приложении

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

1. Коммерческое право : учебник для вузов / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общей редакцией Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03373-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450025>

2. Коммерческое (торговое) право : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / А. Ю. Дудченко, Е. Н. Жуков, Е. Ю. Качалова [и др.] ; под редакцией В. Н. Ткачёва. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 376 с. — ISBN 978-5-238-03424-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109237.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Булатецкий, Ю. Е. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 448 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8000- Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468532>

8.2. Дополнительная литература

1. Договоры коммерческого права. Акты частноправовой унификации в системе источников договорного торгового права : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14599-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477983>

2. Коммерческое право : учебник для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 590 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14231-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468091>

3. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: основные российские концепции (jurisprudentia mercatoria Russica) : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13711-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466445>

8.3. Программное обеспечение

- Microsoft Windows
- Microsoft Office или Яндекс 360
- Google Chrome или Яндекс.Браузер

8.4. Профессиональные базы данных

- Государственная автоматизированная система РФ «Правосудие» — <https://bsr.sudrf.ru/big5/portal.html>
- Международная реферативная база журналов и статей Web of Science — <https://www.clarivate.ru/products/web-of-science/>

8.5. Информационные справочные системы

- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» — <http://www.consultant.ru/>
- Информационно-справочная система Верховного Суда — <https://vsrf.ru/lk/practice/cases>

- Справочно-правовая система «Законодательство России»-
http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?start_search&fattrib=1

8.6. Интернет-ресурсы

- Бесплатная электронная библиотека онлайн «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» - <http://www.window.edu.ru>
- Научная электронная библиотека - <https://www.elibrary.ru/>
- Онлайн-курсы ведущих вузов страны для студентов - <https://www.minobrnauki.gov.ru/>
- Электронная библиотека «Все учебники» - <http://www.vse-uchebniki.ru/>
- Электронно-библиотечная система «IPRBooks» - <http://www.iprbookshop.ru/>
- Федеральный правовой портал «Юридическая Россия»-<http://www.law.edu.ru/>
- Портал открытых данных – <https://data.gov.ru/>
- Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://urait.ru/>
- Официальный сайт Верховного Суда РФ - www.vsrp.ru.

Периодические издания:

1. Актуальные проблемы российского права. М.: Издательство: Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА). ISSN: 1994-1471 // ЭБС «IPRBOOKS» // Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63202.html>

2. Lex russica (Русский закон) -научный юридический журнал, учрежденный Московским государственным юридическим университетом имени О.Е. Кутафина (МГЮА) ISSN: 1729-5920 // ЭБС «IPRBOOKS» // Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63405.html>

8.7. Методические указания по освоению дисциплины

Методические указания для подготовки к лекции

Аудиторные занятия планируются в рамках такой образовательной технологии, как проблемно-ориентированный подход с учетом профессиональных и личностных особенностей обучающихся. Это позволяет учитывать исходный уровень знаний обучающихся, а также существующие технические возможности обучения.

Методологической основой преподавания дисциплины являются научность и объективность.

Лекция является первым шагом подготовки студентов к практическим занятиям. Проблемы, поставленные в ней, на практическом занятии приобретают конкретное выражение и решение.

Преподаватель на вводной лекции определяет структуру дисциплины, поясняет цели и задачи изучения дисциплины, формулирует основные вопросы и требования к результатам освоения. При проведении лекций, как правило, выделяются основные понятия и определения.

На первом занятии преподаватель доводит до обучающихся требования к текущей и промежуточной аттестации, порядок работы в аудитории и нацеливает их на проведение самостоятельной работы с учетом количества часов, отведенных на нее учебным планом по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция и рабочей программой по дисциплине (п. 5.5).

Рекомендуя литературу для самостоятельного изучения, преподаватель поясняет, каким образом максимально использовать возможности, предлагаемые библиотекой АНО ВО СКСИ, в том числе ее электронными ресурсами, а также делает акцент на привлечение ресурсов сети Интернет и профессиональных баз данных для изучения практики.

Выбор методов и форм обучения по дисциплине определяется:

- общими целями образования, воспитания, развития и психологической подготовки обучающихся;
- особенностями учебной дисциплины и спецификой ее требований к отбору дидактических методов;
- целями, задачами и содержанием материала конкретного занятия;
- временем, отведенным на изучение того или иного материала;
- уровнем подготовленности обучающихся;

– уровнем материальной оснащенности, наличием оборудования, наглядных пособий, технических средств.

Лекции дают обучающимся систематизированные знания по дисциплине, концентрируют их внимание на наиболее сложных и важных вопросах.

Лекции обычно излагаются в традиционном или в проблемном стиле. Проблемный стиль позволяет стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся и их интерес к дисциплине, формировать творческое мышление, прибегать к противопоставлениям и сравнениям, делать обобщения, активизировать внимание обучающихся путем постановки проблемных вопросов, поощрять дискуссию. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления или процессов, выводы и практические рекомендации.

В конце лекции делаются выводы и определяются задачи на самостоятельную работу. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления или процессов, научные выводы и практические рекомендации. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Подготовленный конспект и рекомендуемая литература используются при подготовке к и практическим занятиям. Подготовка сводится к внимательному прочтению учебного материала, к выводу с карандашом в руках всех утверждений, к решению примеров, задач, к ответам на вопросы. Примеры, задачи, вопросы по теме являются средством самоконтроля.

Методические указания для подготовки к занятиям семинарского типа

Основное назначение занятий семинарского типа (семинары, практические занятия) заключается в выработке у студентов навыков применения законодательства, и закреплению полученных теоретических знаний. Для этого студентам к каждому практическому занятию предлагаются теоретические вопросы для обсуждения и задания (задачи) для практического решения. Кроме того, участие в практических занятиях предполагает отработку и закрепление студентами навыков работы с информацией, взаимодействия с коллегами и профессиональных навыков (участия в публичных выступлениях, ведения дискуссий и т.п.).

При подготовке к практическому занятию можно выделить 2 этапа:

- организационный;
- закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию.

Начинать надо с изучения рекомендованной литературы (основной и дополнительной), а также относящихся к теме занятия нормативных актов и судебной практики. Необходимо

помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его наиболее важная и сложная часть, требующая пояснений преподавателя в контексте контактной работы со студентами. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. Перечень спорных в доктрине теоретических вопросов по каждой теме, на которые студенты должны обратить особое внимание, определяется преподавателем, ведущим соответствующее занятие, и заранее (до проведения соответствующего практического занятия) доводится до сведения обучающихся в устной или письменной форме. Теоретические вопросы темы могут рассматриваться на практическом занятии самостоятельно или в связи с решением конкретных задач.

Задачи, представленные по каждой теме, имеют практико-ориентированную направленность и призваны максимально приблизить студентов к реальным условиям применения норм гражданского законодательства. Поскольку основная цель решения задач заключается в выработке у студентов способности понимать смысл закона и навыков его применения к конкретным правоотношениям, при решении задачи обучающемуся целесообразно придерживаться следующей схемы действий.

В первую очередь, студенту следует тщательно изучить условия задачи и выделить среди них юридически значимые фактические обстоятельства, затем определить нормы права, подлежащие применению в данной ситуации, после чего дать развернутые и теоретически обоснованные ответы на поставленные вопросы.

Решение задачи может быть представлено в письменной или устной форме. В случае решения задачи в ходе проведения практического занятия студент должен кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное решение предложенной задачи. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, разобраться в иллюстративном материале, задачах.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (перечня основных пунктов) по изучаемому материалу (вопросу). Такой план позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам и структурировать изученный материал.

В структуре практического занятия традиционно выделяют следующие этапы: 1) организационный этап, контроль исходного уровня знаний (обсуждение вопросов, возникших у студентов при подготовке к занятию; 2) исходный контроль (тесты, опрос, проверка письменных домашних заданий и т.д.), коррекция знаний студентов; 3) обучающий этап (предъявление алгоритма решения заданий, инструкций по выполнению заданий, выполнения методик и др.); 4) самостоятельная работа студентов на занятии; 5) контроль конечного уровня усвоения знаний; 6) заключительный этап.

На практических и семинарских занятиях могут применяться следующие формы работы:

- фронтальная - все студенты выполняют одну и ту же работу;
- групповая - одна и та же работа выполняется группами из 2-5 человек;
- индивидуальная - каждый студент выполняет индивидуальное задание.

Формы практического занятия: 1) традиционная путем теоретического обсуждения спорных вопросов темы путем проведения устного опроса студентов; 2) интерактивная (техника «мозгового штурма», работа в малых группах).

Техника «мозгового штурма»

В целях погружения студентов в тему используется техника «мозгового штурма» по наиболее дискуссионному вопросу темы, не имеющему однозначного решения. Цель проведения мозгового штурма в начале занятия заключается в вовлечении в процесс обучения всех

обучающихся аудитории и активизации их мыслительной деятельности, диагностировании опыта и знаний студентов.

В результате участия в мозговом штурме студентами отрабатываются навыки получения и работы с информацией (в частности, студентами осуществляется анализ полученных ответов, выделение сведений, имеющих и не имеющих отношение к обсуждаемой проблеме, обнаружение существующих проблем и пробелов, проводится классификация сведений по различным основаниям), а также навыки взаимодействия с коллегами (студентам предоставляется возможность оценить собственную точку зрения и услышать позиции других обучающихся). Продолжительность – 15-20 минут.

Работа в малых группах

Работа в малых группах используется для коллективного поиска правильного варианта или нескольких вариантов предложенных к данной теме блоков вопросов, заданий. С этой целью преподавателем студенты разбиваются на малые рабочие группы в составе не более 3 человек и им предлагается для обсуждения и решения проблемы. По окончании работы в малой группе студенты презентуют полученные результаты и обсуждают их с другими студентами в формате комментирования либо дискуссии. В результате участия в работе в малых группах бакалаврами отрабатываются навыки получения, обмена и работы с информацией, а также профессионально значимые навыки взаимодействия с другими лицами в форме сотрудничества, активного слушания, выработки общего решения и др. Продолжительность – 1-1,5 часа.

В течение занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем, выполнение которых зачитывается, как текущая работа студента. Для усиления профессиональной направленности практических занятий возможно проведение бинарных занятий, построенных на основе межпредметных связей. На таких занятиях результаты практических заданий, полученных по одной дисциплине, являются основой для их выполнения по другой дисциплине.

Методические указания для выполнения самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов заключается:

1) в самостоятельном изучении теоретического курса (изучение рекомендуемой и лично выбранной литературы в процессе подготовки к аудиторным занятиям, дополнении информации, полученной на лекциях и практических занятиях);

2) в подготовке рефератов.

3) подготовка к тестированию

4) выполнение ситуационных и практических заданий (с использованием презентаций), решение ситуационных задач

5) подготовка к дискуссии (групповой дискуссии)

6) подготовка к составлению проектов юридических документов.

В целях наиболее эффективного изучения дисциплины подготовлены различные задания, различающиеся по преследуемым целям.

Задания представлены – 1) контрольными вопросами, предназначенными для самопроверки;

2) письменными заданиями, включающими задачи и задание.

Задачи самостоятельной внеаудиторной работы студентов заключаются в продолжении изучения теоретического материала дисциплины и в развитии навыков самостоятельного анализа литературы, нормативных правовых актов и материалов правоприменительной практики.

I. Самостоятельное теоретическое обучение предполагает освоение студентом во внеаудиторное время рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы. С этой целью студентам рекомендуется постоянно знакомиться с классическими теоретическими источниками по темам дисциплины, а также с новинками литературы, статьями в периодических изданиях, справочных правовых системах.

Для лучшего понимания материала целесообразно осуществлять его конспектирование с возможным последующим его обсуждением на практических занятиях, на научных семинарах и в индивидуальных консультациях с преподавателем. Формы конспектирования материала могут быть различными:

1) обобщение – при подготовке такого конспекта студентом осуществляется анализ и обобщение всех существующих в доктрине подходов по выбранному дискуссионному вопросу раздела, в том числе, дореволюционных ученых, ученых советского и современного периода развития, а также материалов судебной практики. Основная задача студента заключается не только в изложении точек зрения по исследуемому вопросу, но и в выражении собственной позиции с соответствующим развернутым теоретическим обоснованием.

2) рецензия – при подготовке такого конспекта студентом осуществляется рецензирование выбранного источника по изучаемому дискуссионному вопросу, чаще всего, статьи и периодическом издании, тезисов выступления на конференции либо главы из монографии. Для этого студентом дается оценка содержанию соответствующего источника по следующим параметрам: актуальность выбранной темы, в том числе убедительность обоснования актуальности исследования автором; соответствие содержания работы ее названию; логичность, системность и аргументированность (убедительность) выводов автора; научная добросовестность (наличие ссылок на использованные источники, самостоятельность исследования, отсутствие фактов недобросовестных заимствований текстов, идей и т.п.); научная новизна и др.

Формами контроля за самостоятельным теоретическим обучением являются теоретические опросы, которые осуществляются преподавателем на практических занятиях в устной форме, преследующие цель проверки знаний студентов по основным понятиям и терминам по теме дисциплины. В случае представления студентом выполненного им в письменном виде конспекта по предложенным вопросам темы, возможна его защита на практическом занятии или в индивидуальном порядке.

II. Ключевую роль в планировании индивидуальной траектории обучения по дисциплине играет *опережающая самостоятельная работа* (ОПС). Такой тип обучения предлагается в замену традиционной репродуктивной самостоятельной работе (самостоятельное повторение учебного материала и рассмотренных на занятиях алгоритмов действий, выполнение по ним аналогичных заданий). ОПС предполагает следующие виды самостоятельных работ:

познавательная-поисковая самостоятельная работа, предполагающая подготовку докладов, выступлений на практических занятиях, подбор литературы по конкретной проблеме, написание рефератов и др.;

творческая самостоятельная работа, к которой можно отнести выполнение специальных творческих и нестандартных заданий. Задача преподавателя на этапе планирования самостоятельной работы – организовать ее таким образом, чтобы максимально учесть индивидуальные способности каждого обучающегося, развить в нем познавательную потребность и готовность к выполнению самостоятельных работ все более высокого уровня. Студенты, приступая к изучению тем, должны применить свои навыки работы с библиографическими источниками и рекомендуемой литературой, умение четко формулировать свою собственную точку зрения и навыки ведения научных дискуссий. Все подготовленные и представленные тексты должны являться результатом самостоятельной информационно-аналитической работы студентов. На их основе студенты готовят материалы для выступлений в ходе практических занятий.

Методические указания по подготовке к устному опросу

Самостоятельная работа студентов включает подготовку к устному опросу на практических занятиях. Для этого студент изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Кроме того, изучению должны быть подвергнуты различные источники права, как регламентирующие правоотношения, возникающие в рамках реализации основ права, так и отношения, что определяют реализацию их, либо следуют за ними.

Тема и вопросы к практическим занятиям по дисциплине доводятся до студентов заранее. Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с рекомендованной литературой. Для подготовки к устному опросу студенту необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме практического занятия, в рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий

дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам. В среднем, подготовка к устному опросу по одному практическому занятию занимает от 2 до 4 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы.

Методические указания по подготовке рефератов

Реферат представляет собой краткое изложение содержания монографии (одной или нескольких книг), тематической группы научных статей, материалов научных публикаций по определенной проблеме, вопросу, дискуссии или концепции. Реферат не предполагает самостоятельного научного исследования и не требует определения позиции автора.

Главная задача, стоящая перед студентами при его написании, - научиться осуществлять подбор источников по теме, кратко излагать имеющиеся в литературе суждения по определенной проблеме, сравнивать различные точки зрения. Рефераты являются одной из основных форм самостоятельной работы студентов и средством контроля за усвоением учебного и нормативного материала в объеме, устанавливаемым программой. Для большинства студентов реферат носит учебный характер, однако он может включать элементы исследовательской работы и стать базой для написания выпускной квалификационной работы.

Порядок подготовки к написанию реферата включает следующие этапы:

1. Подготовительный этап, включающий изучение предмета исследования.

1) Выбор и формулировка темы.

Тема в концентрированном виде должна выражать содержание будущего текста, заключать проблему, скрытый вопрос.

2) Поиск источников.

Составить библиографию, используя систематический и электронный каталоги библиотеки филиала, а также электронно-библиотечных систем; изучить относящиеся к данной теме источники и литературу.

3) Работа с несколькими источниками. Выделить главное в тексте источника, определить их проблематику, выявить авторскую позицию, основные аргументы и доказательства в защиту авторской позиции, аргументировать собственные выводы по данной проблематике.

4) Систематизация материалов для написания текста реферата.

2. Написание текста реферата.

1) Составление подробного плана реферата.

План реферата - это основа работы. Вопросы плана должны быть краткими, отражающими сущность того, что излагается в содержании. Рекомендуется брать не более двух или трех основных вопросов. Не следует перегружать план второстепенными вопросами.

2) Создание текста реферата.

Текст реферата должен подчиняться определенным требованиям: он должен раскрывать тему, обладать связностью и цельностью. Раскрытие темы предполагает, что в тексте реферата излагается относящийся к теме материал и предлагаются пути решения содержащейся в теме проблемы. Связность текста предполагает смысловую соотносительность отдельных компонентов. Цельность – смысловая законченность текста. При написании реферата не следует допускать:

- дословное переписывание текстов из книг и Интернет;
- использование устаревшей литературы;
- подмену научно-аналитического стиля художественным;
- подмену изложения теоретических вопросов длинными библиографическими справками;
- небрежного оформления работы.

Структура реферата.

Объем реферата должен составлять 15-20 страниц компьютерного текста, не считая приложений.

Структура реферата:

1) Титульный лист. Титульный лист является первой страницей реферата.

2) Содержание.

После титульного листа на отдельной странице следует содержание: порядок расположения отдельных частей – подпункты должны иметь названия; номера страниц, указывающие начало этих разделов в тексте реферата.

3) Введение.

Автор обосновывает научную актуальность, практическую значимость, новизну темы, а также указывает цели и задачи, предмет объект и методы исследования. Введение обычно состоит из 2-3 страниц.

4) Основная часть.

Может иметь одну или несколько глав, состоящих из 2-3 параграфов (подпунктов, разделов). Предполагает осмысленное и логичное изложение главных положений и идей, содержащихся в изученной литературе. В тексте обязательны ссылки на первоисточники.

5) Заключение.

Подводится итог проведенному исследованию, формулируются предложения и выводы автора, вытекающие из всей работы. Заключение обычно состоит из 2-3 страниц.

6) Библиографический список.

Включаются только те работы, на которые сделаны ссылки в тексте.

7) Приложения. Включаются используемые в работе документы, таблицы, графики, схемы и др.

Требования к оформлению реферата

Реферат оформляется на русском языке в виде текста, подготовленного на персональном компьютере с помощью текстового редактора и отпечатанного на принтере на листах формата А4 с одной стороны. Текст на листе должен иметь книжную ориентацию, альбомная ориентация допускается только для таблиц и схем приложений. Шрифт текста – The Times New Roman, размер – 14, цвет – черный. Поля: левое – 3 см., правое – 1,5 см., верхнее и нижнее – 2 см. Межстрочный интервал – 1,5 пт. Абзац – 1,25 см.

Допускается использование визуальных возможностей акцентирования внимания на определенных терминах, определениях, применяя инструменты выделения и шрифты различных стилей.

Наименования всех структурных элементов реферата (за исключением приложений) записываются в виде заголовков строчными буквами по центру страницы без подчеркивания (шрифт 14 полужирный).

Страницы нумеруются арабскими цифрами с соблюдением сквозной нумерации по всему тексту.

Номер страницы проставляется в центре нижней части листа без точки.

Титульный лист включается в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляется (нумерация страниц – автоматическая).

Приложения включаются в общую нумерацию страниц.

Главы имеют порядковые номера и обозначаются арабскими цифрами. Номер раздела главы состоит из номеров главы и ее раздела, разделенных точкой.

Цитаты воспроизводятся с соблюдением всех правил цитирования (соразмерная кратность цитаты, точность цитирования). Цитируемая информация заключается в кавычки, указывается источник цитирования, а также номер страницы источника, из которого приводится цитата (при наличии).

Цифровой (графический) материал (далее - материалы), как правило, оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм, иллюстраций и имеет по тексту отдельную сквозную нумерацию для каждого вида материала, выполненную арабскими цифрами. В библиографическом списке указывается перечень изученных и использованных при подготовке реферата источников.

Библиографический список является составной частью работы. Количество и характер источников в списке дают представление о степени изученности конкретной проблемы автором, документально подтверждают точность и достоверность приведенных в тексте заимствований:

ссылок, цитат, информационных и статистических данных. Список помещается в конце работы, после Заключения.

Библиографический список содержит сведения обо всех источниках, используемых при написании работы. Список обязательно должен быть пронумерован.

Приложения к реферату оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу страницы надпись «Приложение» с указанием его порядкового номера арабскими цифрами. Характер приложения определяется студентом самостоятельно, исходя из содержания работы. Текст каждого приложения может быть разделен на разделы, которые нумеруют в пределах каждого приложения. Приложения должны иметь общую с остальной частью работы сквозную нумерацию страниц.

Методические указания к подготовке и проведению дискуссии (групповой дискуссии)

Правильно организованная дискуссия проходит три стадии развития: ориентация, оценка и консолидация.

На первой стадии вырабатывается определенная установка на решение поставленной проблемы.

При этом перед преподавателем (организатором дискуссии) ставятся следующие задачи:

1. Сформулировать проблему и цели дискуссии. Для этого надо объяснить, что обсуждается, что должно дать обсуждение.
2. Создать необходимую мотивацию, т.е. изложить проблему, показать ее значимость, выявить в ней нерешенные и противоречивые вопросы, определить ожидаемый результат (решение).
3. Установить регламент дискуссии, а точнее, регламент выступлений, так как общий регламент определяется продолжительностью практического занятия.
4. Сформулировать правила ведения дискуссии, основное из которых — выступить должен каждый.
5. Добиться однозначного семантического понимания терминов, понятий и т.п.

Вторая стадия — стадия оценки — обычно предполагает ситуацию сопоставления, конфронтации и даже конфликта идей. На этой стадии перед преподавателем ставятся следующие задачи:

1. Начать обмен мнениями, что предполагает предоставление слова конкретным участникам.
2. Собрать максимум мнений, идей, предложений. Для этого необходимо активизировать каждого студента. Выступая со своим мнением, студент может сразу внести свои предложения, а может сначала просто выступить, а позже сформулировать свои предложения.
3. Не уходить от темы, что требует некоторой твердости организатора, а иногда даже авторитарности. Следует тактично останавливать отклоняющихся, направляя их в заданное «русло».
4. Поддерживать высокий уровень активности всех участников. Не допускать чрезмерной активности одних за счет других, соблюдать регламент, останавливать затянувшиеся монологи, подключать к разговору всех присутствующих студентов.
5. Оперативно проводить анализ высказанных идей, мнений, позиций, предложений перед тем, как переходить к следующему витку дискуссии. Такой анализ, предварительные выводы или резюме целесообразно делать через определенные интервалы (каждые 10—15 минут), подводя при этом промежуточные итоги.
6. В конце дискуссии предоставить право студентам самим оценить свою работу (рефлексия).

Третья стадия — стадия консолидации — предполагает выработку определенных единых или компромиссных мнений, позиций, решений. На этом этапе осуществляется контролирующая функция. Задачи, которые должен решить преподаватель, можно сформулировать следующим образом:

1. Проанализировать и оценить проведенную дискуссию, подвести итоги, результаты. Для этого надо сопоставить сформулированную в начале дискуссии цель с полученными результатами, сделать выводы, вынести решения, оценить результаты, выявить их положительные и отрицательные стороны.

2. Помочь участникам дискуссии прийти к согласованному мнению, чего можно достичь путем внимательного выслушивания различных толкований, поиска общих тенденций для принятия решений.

3. Принять групповое решение совместно с участниками. При этом следует подчеркнуть важность разнообразных позиций и подходов.

4. В заключительном слове подвести группу к конструктивным выводам, имеющим познавательное и практическое значение.

Составной частью любой дискуссии является процедура *вопросов и ответов*.

С функциональной точки зрения, все вопросы можно разделить на две группы:

Уточняющие (закрытые) вопросы, направленные на выяснение истинности или ложности высказываний, грамматическим признаком которых обычно служит наличие в предложении частицы «ли», например: «Верно ли что?», «Правильно ли я понял, что?». Ответить на такой вопрос можно только «да» или «нет».

Восполняющие (открытые) вопросы, направленные на выяснение новых свойств или качеств интересующих нас явлений, объектов. Их грамматический признак — наличие вопросительных слов: *что, где, когда, как, почему* и т.д.

Методические указания по подготовке к тестированию

Выполнение тестовых заданий предоставляет студентам возможность самостоятельно контролировать уровень своих знаний, обнаруживать пробелы в знаниях и принимать меры по их ликвидации. Форма изложения тестовых заданий позволяет закрепить и восстановить в памяти пройденный материал. Для формирования заданий использована как закрытая, так и открытая форма. У студента есть возможность выбора правильного ответа или нескольких правильных ответов из числа предложенных вариантов. Для выполнения тестовых заданий студенты должны изучить лекционный материал по теме, соответствующие разделы учебников, учебных пособий и других источников.

Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений. Также при подготовке к тестированию следует просмотреть конспект практических занятий и выделить в практические задания, относящиеся к данному разделу. Если задания на какие-то темы не были разобраны на занятиях (или решения которых оказались не понятными), следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений. Полезно самостоятельно решить несколько типичных заданий по соответствующему разделу.

Методические указания к выполнению практических заданий Практическое задание — это письменная форма обучающегося направленная на овладение навыками работы с информационными и поисковыми системами. Практическое задание позволяет найти своё собственное «правильное» решение, основанное на своем персональном опыте поиска и опыте других обучающихся, позволяют создать фундамент для сотрудничества.

По характеру выполнения практические задания могут быть:

- ознакомительные с отдельными методами информационного поиска;
- поисковые конкретно заданных параметров поиска данных для выполнения практического задания.
- составление документа, разрешение правового спора или ситуации.

Методические указания к выполнению ситуационных заданий

В ходе подготовки к выполнению ситуационных заданий следует тщательно изучить соответствующий материал в учебниках, специальную литературу по рассматриваемым вопросам, внимательно проанализировать рекомендованный нормативный материал, а также судебную практику.

Непременным условием правильного выполнения ситуационного задания является умение четко сформулировать к основному вопросу дополнительные вопросы, охватывающие содержание задания. Правильный ответ на дополнительные вопросы позволит сделать верный окончательный вывод.

Выполнение ситуационных заданий должно быть полным и развернутым и состоять из трех этапов:

1. Анализ ситуации. На данном этапе необходимо, прежде всего, уяснить содержание, сущность возникшего спора и (или) все обстоятельства дела.
2. Оценка ситуации (доводов сторон) с точки зрения действующего законодательства. Для этого обучающийся должен определить юридическое значение фактических обстоятельств, упомянутых в задании, и квалифицировать указанное в условии задания правоотношение.
3. Формулировка выводов.

Методические указания по выполнению компьютерной презентации для творческого задания

Слово «презентация» обозначает представление, демонстрацию.

Для подготовки компьютерной презентации используется специализированная программа

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов.

Для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Текстовая информация:

- размер шрифта: 24–54 пункта (заголовки), 18–36 пунктов (обычный текст);
- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
- тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читается;
- курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Графическая информация:

- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
- желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
- цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда; иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
- если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Единое стилевое оформление:

- стиль может включать: определенный шрифт (гарнитура и цвет), цвет фона или фоновый рисунок, декоративный элемент небольшого размера и др.;
- не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта;
- оформление слайда не должно отвлекать внимание от его содержательной части;
- все слайды презентации должны быть выдержаны в одном стиле.

Методические указания к проектированию (составлению проектов юридических документов)

Формирование навыков составления юридических документов является одной из важнейших задач освоения дисциплины «Адвокатура».

При составлении проектов юридических документов следует соблюдать следующие требования:

1) Юридический документ составляется после тщательного изучения обучающимся соответствующей его варианту фабулы задачи, специально указанной в задании в качестве фактологической основы. Для успешного выполнения задания по составлению юридического документа необходимо дать исчерпывающее (как с процессуальной, так и с материально-правовой точки зрения) решение предложенной правовой ситуации, содержащее аргументированный ответ на поставленные в задаче вопросы.

2) Прежде чем приступить к написанию документа, внимательно ознакомьтесь с требованиями, которые предъявляются законом к его содержанию. При этом рекомендуется определить, какие из сведений, подлежащих по закону обязательному включению в текст документа, приведены в фабуле задачи, а какие в ней отсутствуют и, соответственно, должны быть восполнены вами по своему усмотрению. Восполняя недостающие данные, убедитесь в том, что выбранные вами условия не противоречат существу правовой ситуации, изложенной в задаче, и действующему законодательству. Прорабатывая содержание своего будущего юридического документа, лучше вести черновые записи. Это поможет не допустить ошибок при составлении чистового варианта документа.

3) Никакие пропуски и исправления в документе не допускаются.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Оценочные материалы для промежуточной аттестации определяются Фондом оценочных средств (оценочные материалы) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации (приложение к рабочей программе).

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации дисциплины требуется следующее материально-техническое обеспечение:

- для проведения занятий лекционного типа - аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: учебная мебель, экран, проектор, ноутбук.

- для проведения занятий семинарского типа - аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: учебная мебель, экран, проектор, ноутбук.

- для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации - аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: учебная мебель, экран, проектор, ноутбук.

- для групповых консультаций - аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: учебная мебель, экран, проектор, ноутбук.

- для самостоятельной работы обучающихся - аудитория оснащенная компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, услуги ассистента (тьютора),

оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано совместно с другими обучающимися, а также в отдельных группах.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

– присутствие тьютора, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),

– письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом,

– специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы),

– индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс,

– при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

– присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),

– обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

– обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

– письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются тьютору;

– по желанию студента задания могут выполняться в устной форме.

Приложение к рабочей программе дисциплины «Коммерческое право»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Описание показателей оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля), и используемые оценочные средства приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели оценивания и оценочные средства для оценивания результатов обучения по дисциплине

Код и наименование формируемой компетенции	Показатели оценивания (результаты обучения)	Процедуры оценивания (оценочные средства)	
		текущий контроль успеваемости	промежуточная аттестация
ОК-3 владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией	умеет: подготовить текстовый документ на основе образца или шаблона; применять современные информационные технологии для создания электронных презентаций; проводить первичный поиск информации для решения профессиональных задач; применять современные справочные правовые системы для поиска, систематизации и обработки социально-правовой информации;	Практическое задание №1	Ситуационная задача №1
	владеет: навыками составления электронных документов в соответствующих сферах профессиональной деятельности; способами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками представления результатов работы в виде печатных материалов и устных сообщений;		

Код и наименование формируемой компетенции	Показатели оценивания (результаты обучения)	Процедуры оценивания (оценочные средства)	
		текущий контроль успеваемости	промежуточная аттестация
ОК-7 способность к самоорганизации и самообразованию	умеет:самостоятельно строить процесс овладения информацией, отобранной и структурированной для выполнения профессиональной деятельности;	Ситуационное задание №2	Ситуационная задача №3
	владеет:навыками конспектирования, реферирования, аннотирования, научного сочинения, библиографического поиска и описания; технологиями организации процесса самообразования;	Практическое задание №2	Ситуационная задача №4
ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации	знает:нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации; их иерархию и юридическую силу (с учетом характера отраслевых правоотношений и сферы юридической деятельности);	Контрольные вопросы к устному опросу №1-18 Тестовые задания (тесты) 1-10 Реферат №1-10	Контрольные вопросы к устному опросу (экзамен) №1-18
	умеет:правильно толковать нормативные правовые акты; строить свою профессиональную деятельность на основе Конституции РФ и действующего законодательства;	Ситуационное задание №3	Ситуационная задача №5
ПК- 2 способность осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	знает юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности; систему права и законодательства (с учетом отраслевого характера правоотношений);	Контрольные вопросы к устному опросу №19-33 Тестовые задания (тесты) 11-20 Реферат №11-20	Контрольные вопросы к устному опросу (экзамен)№19-33
	умеет: ориентироваться в достижениях юридической науки и практики; оперировать юридическими понятиями и категориями; понятийным аппаратом науки;	Практическое задание №3	Ситуационная задача №6
	владеет: навыками характеристики источников (первоисточников); критически оценивать различные доктринальные позиции в сфере	Практическое задание №4	Ситуационная задача №7

Код и наименование формируемой компетенции	Показатели оценивания (результаты обучения)	Процедуры оценивания (оценочные средства)	
		текущий контроль успеваемости	промежуточная аттестация
	правопонимания; оценивать социальную действительность с позиций действующего законодательства в контексте реализации правовых норм и правоприменения; навыками анализа процессов, происходящих в эволюции современных правовых систем; навыками профессиональной правовой культуры и правового мышления;		
ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации	знает: правила правоприменения в соответствующей области юридической деятельности, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; механизм и средства правового регулирования коммерческих правоотношений;	Контрольные вопросы к устному опросу №34-52 Тестовые задания (тесты) 21-30 Реферат №21-30	Контрольные вопросы к устному опросу (экзамен) №34-52
	умеет: выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; анализировать правовые процессы в своей предметной области;	Ситуационное задание №4	Ситуационная задача №8
	владеет: навыками работы с правовыми актами; навыками грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области юридической деятельности;	Ситуационное задание №5	Ситуационная задача №9
ПК-5 способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности	знает систему и структуру нормативно-правовых актов, основные принципы действия (с учетом сферы юридической деятельности и характера правоотношений); особенности правового регулирования в конкретных сферах юридической деятельности, основные методы обобщения правоприменительной практики;	Контрольные вопросы к устному опросу №54-69 Тестовые задания (тесты) 31-40 Реферат №31-40	Контрольные вопросы к устному опросу (экзамен) №54-69
	умеет: ориентироваться в системе нормативных правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной	Ситуационное задание №6	Ситуационная задача №10

Код и наименование формируемой компетенции	Показатели оценивания (результаты обучения)	Процедуры оценивания (оценочные средства)	
		текущий контроль успеваемости	промежуточная аттестация
	деятельности (проводить правовой мониторинг); применять нормы права (с учетом отраслевой направленности правоотношений);		
	владеет: навыками анализа юридических фактов, правовых норм, правовых отношений; навыками сбора, анализа и оценки фактической информации для решения практической задачи; навыками самостоятельного применения действующих правовых норм в контексте коммерческого законодательства.	Ситуационное задание №7	Ситуационная задача №11
ПК-6 способность юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства	знает особенности правового регулирования в конкретных сферах юридической деятельности; содержание основных правовых понятий и категорий, коммерческих правоотношений; порядок применения нормативных правовых актов в конкретных областях юридической деятельности;	Контрольные вопросы к устному опросу №71-100 Тестовые задания (тесты) 41-50 Реферат №41-50	Контрольные вопросы к устному опросу (экзамен) №71-100
	умеет проверять соответствие квалифицирующих признаков конкретного юридического факта, признакам, содержащимся в нормах права;	Ситуационное задание №8	Ситуационная задача №12
	владеет: методами квалификации юридических фактов и возникающих в связи с ними правоотношений;	Ситуационное задание №9	Ситуационная задача №13
ПК-7 владение навыками подготовки юридических документов	умеет составлять юридические документы (в конкретных сферах юридической деятельности); устанавливать юридическую силу документов в сфере действия отраслевых правоотношений;	Практическое задание №5	Ситуационная задача №14
	владеет: навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм и составления юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности); опытом составления и оформления несложных юридических	Практическое задание №6	Ситуационная задача №15

Код и наименование формируемой компетенции	Показатели оценивания (результаты обучения)	Процедуры оценивания (оценочные средства)	
		текущий контроль успеваемости	промежуточная аттестация
	документов (в конкретных сферах юридической деятельности);		
Знания, умения, навыки ОК-3, ОК-7, ОПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7.			

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ

2.1. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках текущего контроля успеваемости

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего контроля для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице.

Оценочные средства	Организация деятельности студента
Устный опрос	<p>Устный опрос - средство контроля усвоения учебного материала по темам занятий.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме (индивидуально или фронтально).</p> <p>Показатели для оценки устного ответа: 1) знание материала; 2) последовательность изложения; 3) владение речью и профессиональной терминологией; 4) применение конкретных примеров; 5) знание ранее изученного материала; 6) уровень теоретического анализа; 7) степень самостоятельности; 8) степень активности в процессе; 9) выполнение регламента.</p> <p>Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить работы отечественных и зарубежных ученых по теме занятия, просмотреть последние аналитические отчеты и справочники, а также повторить лекционный материал.</p> <p>Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.</p>
Тестовые задания (тесты)	<p>Тестовые задания (тесты) – это средство контроля полноты усвоения понятий, представлений, существенных положений отдельных тем (разделов) дисциплины.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: осуществляется на бумажных носителях по</p>

	<p>вариантам; количество вопросов в каждом варианте – 10-15; отведенное время на подготовку – 40 мин. Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины.</p> <p>Для подготовки к данному оценочному мероприятию обучающиеся должны изучить разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники для подготовки. Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.</p>
Выполнение реферата	<p>Реферат— это письменное краткое изложение статьи, книги или нескольких научных работ, научного труда, литературы по общей тематике; подразумевает раскрытие сущности исследуемой проблемы, включающее обращение к различным точкам зрения на вопрос.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: защиту материала темы (реферата), отстаивание собственного взгляда на проблему, демонстрацию умения свободно владеть материалом, грамотно формулировать мысли.</p> <p>Защита реферата проводится на семинаре (практическом занятии), и продолжается 10-15 минут.</p> <p>Студент делает сообщение, в котором освещаются основные проблемы, дается анализ использованных источников, обосновываются сделанные выводы. После этого он отвечает на вопросы преподавателя и аудитории. Все оппоненты могут обсуждать и дополнять реферат, давать ему оценку, оспаривать некоторые положения и выводы.</p> <p>Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.</p>
Ситуационное задание	<p>Ситуационное задание -оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на выполнение юридической ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности разрешения заданной ситуации, разбор результатов: кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное мнение. В случае вариативности выполнения ситуационного задания - следует обосновать все возможные варианты решения. Ответить на вопросы по ситуационному заданию, выполнить письменные задания. Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.</p>
Практическое задание	<p>Оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на решение практически значимой ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности выполнения практического задания, разбор результатов: кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко</p>

	разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное выполнение творческого задания. Учитывается грамотное и логически правильно составленный проект документа или решения конфликтной ситуации. Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках промежуточной аттестации

Экзамен – это форма промежуточной аттестации по дисциплине, задачей которой является комплексная оценка уровней достижения планируемых результатов обучения по дисциплине.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: собеседование преподавателя со студентами по вопросу экзаменационного билета и ситуационной задачи.

Билет к экзамену содержит 2 вопроса из перечня контрольных вопросов и 1 ситуационную задачу из перечня, приведенного ниже.

Контрольные вопросы	<p>Контрольный вопрос — это средство контроля усвоения учебного материала дисциплины.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме дисциплины.</p>
Ситуационная задача	<p>Оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на решение ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности.</p> <p>Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности решения ситуационной задачи, кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное решение предложенной задачи. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.</p>

Вопросы к экзамену доводятся до сведения студентов заранее.

При подготовке к ответу пользование учебниками, учебно-методическими пособиями, средствами связи и электронными ресурсами на любых носителях запрещено.

Время на подготовку ответа – от 30 до 45 минут.

По истечении времени подготовки ответа, студент отвечает на вопросы экзаменационного билета. На ответ студента по каждому вопросу билета отводится, как правило, 3-5 минут.

После ответа студента преподаватель может задать дополнительные (уточняющие) вопросы в пределах предметной области экзаменационного задания.

После окончания ответа преподаватель объявляет обучающемуся оценку по результатам экзамена, а также вносит эту оценку в аттестационную ведомость, зачетную книжку.

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Типовые задания для текущего контроля успеваемости

3.1. Типовые вопросы для устного опроса при текущем контроле

1. Понятие коммерческого права, как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Место коммерческого права в системе права, науки и учебной программе.
3. Нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации в области коммерческого права. Их иерархия и юридическую силу.
4. Взаимосвязь со смежными правовыми и экономическими дисциплинами: гражданское право, административное право, предпринимательское право, финансовое право, менеджмент, экономика предприятий и т.п.
5. Понятие коммерции как отрасли экономики и коммерческой деятельности как разновидности предпринимательской деятельности и предмета изучения учебной дисциплины коммерческого права.
6. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
7. Возникновение и развития коммерческого права. Особенности развития коммерческого права в России в дореволюционный период и причины возрождения в современных условиях.
8. Предмет и методы правового регулирования, система коммерческого права.
9. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
10. Товарное обращение как разновидность имущественных отношений в условиях рыночной экономики и правовые особенности государственного воздействия на них в условиях рыночной экономики.
11. Функции коммерческого права.
12. Принципы коммерческого права.
13. Нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации; их иерархия и юридическая сила.
14. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого (торгового) права. Компетенция Российской Федерации и ее субъектов, муниципальных образований по правовому регулированию коммерческой (торговой) деятельности.
15. Структура и состав торгового законодательства Российской Федерации.
16. Соотношение и роль императивных, диспозитивных и рекомендательных норм, договорных установлений в регулировании коммерческой (торговой) деятельности.
17. Особенности применения общепризнанных норм и принципов международного права, международных договоров, локальных норм, обычаев делового оборота и деловых обыкновений, в том числе внешнеторговых, при регулировании коммерческой (торговой) деятельности.
18. Исторический опыт кодификации торгового законодательства и перспективы его систематизации в Российской Федерации.
19. Юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности, систему права и законодательства регулирующие коммерческую деятельность.
20. Понятие и виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности: индивидуальные предпринимательские, коммерческие и некоммерческие организации, национально-государственных и административно-территориальных образований.
21. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационной структуры) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
22. Основания выбора правового статуса (индивидуальное или коллективное предпринимательство, организационно-правовая форма, малое предпринимательство) торговой организации: степень влияния учредителей на имущество организации, управление в ней, налоговые льготы и т.п.
23. Основания выбора организационной структуры (совокупность структурных подразделений) торговой организации: возможности повышения производительности труда, улучшения системы управления, снижение транзакционных издержек и т.п.

24. Определение внутренней структуры торговой организации и системы взаимодействия структурных подразделений между собой. Особенности правового положения сбытовых и снабженческих подразделений производственных предприятий.
25. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
26. Виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности: независимые оптовые и посреднические торговые организации: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, стокисты и т.п.; посреднические организации, содействующие продвижению товаров от имени клиентов: комиссионеры, брокеры, торговые агенты и агентства и т.п.; специальные участники коммерческой (торговой) деятельности – организаторы торгового оборота: биржи, оптовые ярмарки, торги и аукционы, оптовые рынки и т.п.
27. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
28. Особенности участия во внутреннем торговом обороте иностранных торговых организаций и их представительств.
29. Понятие и виды объектов коммерческого оборота. Движимое имущество как основной объект коммерческого оборота.
30. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
31. Оборотоспособность товара.
32. Законодательное определение перечня объектов, изъятых из коммерческого оборота. Законодательное ограничение оборота отдельных видов товаров.
33. Возможности административного ограничения оборота отдельных видов товаров.
34. Правовой режим товаров в торговле.
35. Правила правоприменения в коммерческой деятельности, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий.
36. Механизм и средства правового регулирования коммерческих правоотношений;
37. Государственное лицензирование и сертификация торговли отдельными видами товаров. Сертификация товаров (обязательная и добровольная) и порядок ее проведения.
38. Документальное подтверждения качества и сертификации товара, его маркировка.
39. Специальная маркировка отдельных видов товаров в целях налогообложения (подакцизные товары).
40. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара – их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
41. Защита прав и законных интересов участников коммерческого оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
42. Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные подсистемы рыночной инфраструктуры (подсистема маркетингового и информационного обеспечения,
43. рекламная подсистема, складская подсистема, транспортная подсистема, подсистема товароупаковочной индустрии, финансово-кредитная подсистема) и правовые вопросы регулирования их деятельности.
44. Хозяйственные связи торговли с другими отраслями экономики в условиях рыночных отношений.
45. Прямые хозяйственные связи.
46. Хозяйственные связи с участием посредников: товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети, государственный заказчик. Формы организации хозяйственных связей в торговле (транзитная и складская). Правовые особенности
47. создания сетей продвижения и реализации товара организациями-производителями (собственные сбытовые сети и с участием посреднических торговых организаций).
48. Правовое регулирование системы закупок товаров для государственных нужд. Федеральная контрактная система и правовые вопросы ее деятельности

49. Понятие и роль конкуренции в коммерческом (торговом) обороте.
50. Правовые механизмы и приемы формирования конкурентных отношений в коммерческом (торговом) обороте. Правовые основы деятельности торговых организаций по развитию и поддержанию конкуренции.
51. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и других нарушений правил конкуренции при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
52. Задачи государственных органов по пресечению недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
53. Система и структура нормативно-правовых актов, основные принципы действия в области коммерческой деятельности.
54. Особенности правового регулирования в коммерческой деятельности.
55. Основные методы обобщения правоприменительной практики в области коммерческой деятельности.
56. Правовые способы защиты от недобросовестной договора, его цели, содержание договорного обязательства. Функции договоров в современных условиях.
57. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.
58. Развитие системы договоров коммерческого права.
59. Договоры применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обусловливаемые использованием их в торговом обороте.
60. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд – договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контракция сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и др.
61. Посреднические договоры в коммерческой деятельности.
62. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров,
63. конкуренции и монополистической деятельности. Ответственность торговых организаций за нарушение законодательства о конкуренции
64. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его реализация в сфере коммерческой деятельности. Воздействие усмотрения сторон и закона на определение вида заключаемого
65. Организация торгового оборота и функции Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований в создании структуры общероссийского товарного рынка.
66. Понятие структуры договорных связей.
67. Виды структур договорных связей. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций.
68. Выбор субъектами структуры договорных связей.
69. Критерии выбора потребителем структуры связей по закупке товара. Основания и порядок исключения излишних посреднических звеньев из цепи продвижения товара.
70. Особенности правового регулирования коммерческой деятельности при договорных отношениях.
71. Содержание основных правовых понятий и категорий, коммерческих правоотношений.
72. Порядок применения нормативных правовых актов в коммерческой деятельности по поставке товаров для государственных нужд.
73. Товаро-производительные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составление ассортиментных наборов, предпроизводственной подготовки, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций.
74. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд. Прямые связи между заказчиками и поставщиками, поставка товаров получателям согласно отгрузочной разнарядке заказчика. Основания выбора заказчиками оптимальной структуры связей.

75. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров. Соглашение между органами исполнительной власти о межрегиональных поставках.
76. Определение в законе и договоре место исполнения обязательства по передаче товаров. Особенности определения места исполнения договора контрактации.
77. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара. Способы определения в договоре условия о сроках отгрузки товара.
78. Установление в договоре при регулярных отгрузках товаров условия о расчётах в порядке периодических платежей.
79. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Предмет договоров – действие посреднических организаций по приобретению и продаже товаров либо продвижению товаров в интересах других участников торгового оборота.
80. Договор коммерческой комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой сфере. Различие содержания договора в зависимости от того, передаётся или нет товар комиссионеру. Ответственность комиссионера за неисполнения обязательства третьими лицами.
81. Договор коммерческого поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. Передача поверенным исполнения доверителю.
82. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Особенности договора торгового агентирования. Содержание действий торгового агента по организации продаж товара.
83. Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающие экспедиционные услуги. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств.
84. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Фактический характер посредничества по таким договорам.
85. Общая целевая предназначённость как основания классификации договоров, содействующих торговле. Конкретные виды договоров, содействующие торговле.
86. Договор на проведение маркетинговых исследований. Определение договора. Предмет договора. Необходимые условия договора.
87. Договор на создание рекламной продукции. Особенности ответственности сторон в случае нарушения авторских и смежных прав третьих лиц.
88. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определения их содержания в коммерческой сфере.
89. Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора. Стороны договора. Плата по договору коммерческой концессии (франшизы).
90. Сущность и определение организационных договоров. Предмет организационных договоров – урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности.
91. Отличительные черты организационных договоров: долгосрочный или бессрочный характер, отсутствие возмездности, использование обеими сторонами положительных результатов улучшения взаимосвязанной деятельности и др.
92. Виды организационных договоров.
93. Договоры об образовании контрактных объединений. Договоры об организации перевозок.
94. Видовые особенности соглашений органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам хозяйственной деятельности.
95. Приемка товара по количеству и качеству от транспортных организаций. Составление коммерческих и иных актов в подтверждение факта несохранности груза и размера причиненного ущерба.
96. Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству от продавца покупателю при купле-продаже товаров.

97. Составление актов и иных документов, подтверждающих недостатку и ненадлежащее качества товара.
98. Экспертиза качества.
99. Учреждения, уполномоченные проводить экспертизы качества. Правовое значение заключения эксперта о качестве товара.
100. Правовые особенности приемки по количеству и качеству импортных товаров, проведения экспертизы качества.

Критерии и шкала оценки устного опроса

Оценка «отлично» выставляется студенту, если изложение полученных знаний полное, в системе, в соответствии с требованиями рабочей программы на основе учебной, методической, дополнительной литературы, а также необходимых нормативно-правовых актов; студент понимает актуальность и научно-практическую значимость обсуждаемого вопроса; построение ответа на вопрос четкое, последовательное и грамотное; допускаются единичные несущественные ошибки, самостоятельно исправляемые студентами.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если изложение полученных знаний полное, в системе, в соответствии с требованиями рабочей программы на основе только учебной литературы и необходимых нормативно-правовых актов; студент понимает актуальность и научно-практическую значимость обсуждаемого вопроса; построение ответа на вопрос достаточно четкое, последовательное и грамотное; допускаются отдельные несущественные ошибки, исправляемые студентами после указания преподавателя на них.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если изложение полученных знаний неполное (на основе только учебной литературы), однако это не препятствует усвоению последующего программного материал; студент частично понимает актуальность и научно-практическую значимость обсуждаемого вопроса; затрудняется при самостоятельном воспроизведении ответа; построение ответа непоследовательное и нечеткое; допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если изложение учебного материала неполное, бессистемное, что препятствует усвоению последующей учебной информации; существенные ошибки, неисправляемые даже с помощью преподавателя, или студент отказался от ответа на вопрос.

3.2. Типовые тестовые задания

1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:

а) в Уголовном кодексе РФ;

б) в Гражданском кодексе РФ;

в) в Трудовом кодексе РФ;

г) в Налоговом кодексе РФ.

2. Российское коммерческое право – это:

а) один из элементов российской правовой системы;

б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;

в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;

г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предметом коммерческого права является:

а) управленческие отношения;

б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;

в) отношения, возникающие в сфере административного права;

г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Цель коммерческой деятельности – это:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- б) просто систематическое отчуждение товаров;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
- г) получение прибыли.

5. Источником коммерческого права является:

- а) обычай делового оборота;
- б) судебный прецедент;
- в) договор поставки;
- г) договор подряда.

6. Императивные нормы права – это такие нормы, которые:

- а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
- б) носят рекомендательный характер;
- в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
- г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Действие закона распространяется на отношения возникающие:

- а) после введения его в действие;
- б) после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом;
- в) до введения в действие закона по требованию одной из сторон;
- г) после введение закона в действие по требованию одной из сторон.

8. В содержание правовой нормы входят следующие элементы:

- а) гипотеза, санкция, договор;
- б) диспозиция, гипотеза, правило;
- в) санкция, диспозиция, соглашение;
- г) гипотеза, диспозиция, санкция.

9. Правовой институт регулирует определенный вид:

- а) однородных отношений;
- б) разнородных отношений;
- в) неопределенных отношений;
- г) определенных отношений.

10. Торговый обычай – это:

- а) правило применяемое по соглашению сторон;
- б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
- в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
- г) правило применяемое одной из сторон.

11. Субъект коммерческой деятельности – это:

- а) несовершеннолетние;
- б) специалист, работающий в области юриспруденции;
- в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
- г) экономист.

12. Специальными субъектами товарного рынка являются:

- а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
- б) торгово-промышленные выставки;
- в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
- г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

13. К коммерческим организациям относится:

- а) общественная организация;

б) благотворительный фонд;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) общественный фонд.

14. Гражданин признается предпринимателем с момента:

а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;

б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;

в) достижения полной дееспособности;

г) осуществления предпринимательской деятельности.

15. Объектом торгового оборота являются:

а) личные права и обязанности;

б) личный капитал;

в) товарораспорядительные документы;

г) личные свободы.

16. Правовой режим товаров в торговле – это:

а) совокупность законов;

б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;

в) совокупность личных прав;

г) совокупность законов, правил и личных прав.

17. Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

а) получение прибыли;

б) получение прибыли не является основной целью;

в) получение гарантий;

г) получение товара.

18. При рассмотрении дела о банкротстве применяются следующие стадии:

а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;

б) внешнее управление и конкурсное производство;

в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;

г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

19. Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:

а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;

б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

20. Деликтоспособность – это способность:

а) иметь права и обязанности;

б) совершать сделки;

в) отказаться от совершения сделки;

г) нести юридическую ответственность за свои действия.

21. Право владения означает:

а) возможность иметь у себя данное имущество;

б) содержать его в своем хозяйстве;

в) фактически обладать им;

г) владение, пользование и распоряжение имуществом.

22. К способам приобретения права собственности относятся:

а) первоначальные и производные способы;

б) второстепенные способы;

в) изначальные способы;

г) специальные способы.

23. Помимо воли собственника право собственности прекращается:

а) конфискацией, национализацией;

б) только приватизацией;

в) национализацией;

г) **конфискацией, приватизацией, национализацией.**

24. Виндикационным иском признается:

а) **внедоговорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре;**

б) внедоговорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;

в) договорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;

г) договорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре.

25. Средства защиты права собственности подразделяются:

а) вещно-правовые средства;

б) **обязательно-правовые;**

в) средства, направленные на защиту интересов собственника при прекращении права собственности по основаниям, предусмотренным в законе;

г) **вещно-правовые, обязательно-правовые и средства предусмотренные в законе.**

26. Исковой давностью признается:

а) рассмотрение спора в суде;

б) **защита права по иску лица, право которого нарушено;**

в) подачи иска в суд в случае ненадлежащего исполнения обязательства;

г) розыск ответчика по делу.

27. Основанием возникновения обязательства являются:

а) достижение гражданином совершеннолетия;

б) **договоры и иные сделки, не противоречащие закону;**

в) прогулка по парку;

г) иски.

28. К способам обеспечения исполнения обязательств относятся:

а) только неустойка;

б) залоги и банковская гарантия;

в) только банковская гарантия;

г) **неустойка, залоги и банковская гарантия.**

29. Поручительство – это:

а) сделка;

б) **способ обеспечения обязательств;**

в) **соглашение;**

г) разногласия сторон.

30. Ответственность должника наступает при наличии:

а) убытков;

б) вины должника;

в) причинной связи между противоправными действиями должника и ущербом кредитора;

г) **убытков, вины и причинной связи.**

31. Соглашение двух или нескольких лиц об установлении изменения или прекращении гражданских прав и обязанностей относится к понятию:

а) ответ;

б) **договор;**

в) обязательство;

г) предложение.

32. По своей правовой природе торговый договор представляет собой разновидность:

а) гражданско-правового договора;

б) имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;

в) имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;

г) не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

33. Основным признаком коммерческого договора является:

а) возмездность;

б) заключается субъектами торговых отношений;

в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.

г) возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.

34. Коммерческими договорами являются:

а) реализационные и посреднический договор;

б) организационные и посреднический договор;

в) только организационные договора;

г) реализационные, организационные и посреднический договор.

35. Содержание договора поставки составляют совокупность:

а) условий, определяющих требования к предмету договора, состав и порядок действий, подлежащих совершению сторонами;

б) законодательных актов;

в) основных признаков договора;

г) правил поведения.

36. Условия договора подразделяются:

а) существенные, примерные;

б) примерные, иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;

в) иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;

г) существенные, примерные и иные условия для каждого конкретного случая.

37. Посредничество – это:

а) создание условий для цивилизованного функционирования рынка;

б) стратегическое планирование развития науки и научно-технического прогресса;

в) решение макроэкономических проблем;

г) элемент разделения общественного труда.

38. Отличия коммерческого представительства от общегражданского:

а) носит возмездный характер;

б) представляет собой профессиональную деятельность представителя;

в) состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого;

г) возмездность, профессиональность, комплексность.

39. Сторонами договора комиссии являются:

а) комиссионер и комитент;

б) поверенный и доверитель;

в) агент и принципал;

г) некоммерческие организации.

40. Договорами, содействующими торговле, являются:

а) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;

б) договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;

в) договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;

г) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

41. Субъектами договоров на перевозку конкретных партий являются:

а) грузоотправитель, посредник, грузополучатель;

- б) перевозчик, посредник, грузополучатель;
- в) грузополучатель, отправитель, посредник;
- г) **грузоотправитель, перевозчик, грузополучатель.**

42. Перевозка осуществляется на основании:

- а) **перевозочных документов;**
- б) договора;
- в) соглашения;
- г) залога.

43. Виды коносамента:

- а) договорной, именной, ордерный;
- б) ордерный, договорной, соглашение;
- в) на предъявителя, соглашение, именной;
- г) **именной, ордерный, на предъявителя.**

44. Оплата перевозки производится отправителем:

- а) **до сдачи груза;**
- б) после сдачи груза;
- в) во время сдачи груза;
- г) не производится.

45. Факт не сохранности грузов удостоверяется:

- а) соглашением;
- б) договором;
- в) **коммерческим актом;**
- г) сделкой.

46. Ответственность транспортных организаций носит:

- а) **ограничительный характер;**
- б) общий характер;
- в) договорной характер;
- г) позволяющий характер.

47. Претензии заявляются клиентами к органам транспорта в пределах:

- а) одного месяца с момента возникновения права требования;
- б) двух месяцев с момента возникновения права требования;
- в) трех месяцев с момента возникновения права требования;
- г) **шести месяцев с момента возникновения права требования.**

48. К претензии по поводу не сохранности груза прилагаются:

- а) публичный договор, соглашение, коммерческий акт;
- б) коммерческий акт, транспортная накладная, договор;
- в) счет-фактура продавца и расчет претензии, предварительный договор;
- г) **транспортная накладная, коммерческий акт, счет-фактура продавца и расчет претензии.**

49. Ответ на претензию должен быть дан заявителю в течение ... дней.

- а) 10;
- б) 15;
- в) 20;
- г) **30.**

50. Срок исковой давности составляет:

- а) **один год;**
- б) три года;
- в) пять лет;
- г) шесть лет.

Критерии и шкала оценки тестирования

Оценка «отлично» - 85-100% правильных ответов;

Оценка «хорошо» - 71-85% правильных ответов;

Оценка «удовлетворительно» - 53-70% правильных ответов;

Оценка «неудовлетворительно» - 52% и меньше правильных ответов.

При проведении тестирования, обучающемуся запрещается пользоваться дополнительной литературой.

3.3. Типовые темы рефератов

1. Предмет и методы правового регулирования, система коммерческого (торгового) права России.
2. Нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации в области коммерческого права. Их иерархия и юридическую силу.
3. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого (торгового) права.
4. Понятие и виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
5. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
6. Особенности участия во внутреннем торговом обороте иностранных торговых организаций и их представительств.
7. Понятие и виды объектов коммерческого (торгового) оборота (товаров).
8. Сертификация товаров (обязательная и добровольная) и порядок ее проведения.
9. Защита прав и законных интересов участников коммерческого (торгового) оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
10. Понятие и виды хозяйственных связей в торговле
11. Правовое регулирование системы закупок товаров для государственных нужд.
12. Правовые механизмы и приемы формирования конкурентных отношений в коммерческом (торговом) обороте.
13. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
14. Юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности, систему права и законодательства регулирующие коммерческую деятельность.
15. Понятие оптового торгового оборота и оптовой торговли как разновидности торговой деятельности.
16. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.
17. Особенности правового статуса и правовые основы деятельности торгово-посреднических организаций как субъектов оптового торгового оборота
18. Особенности правового статуса и правовые основы деятельности посреднических организаций как субъектов оптового торгового оборота;
19. Особенности правового статуса и правовые основы деятельности организаторов оптовой торговли как субъектов оптового торгового оборота.
20. Понятие внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности как разновидности коммерческой (торговой) деятельности.
21. Правила правоприменения в коммерческой деятельности, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий.
22. Механизм и средства правового регулирования коммерческих правоотношений;
23. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой (торговой) деятельности.
24. Правовые особенности исполнения сделок, заключенных в электронной торговле.
25. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой (торговой) деятельности.
26. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой (торговой) деятельности, и их классификация.
27. Особенности заключения договоров на биржах, ярмарках, аукционах.
28. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.

29. Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству.
30. Экспертиза качества товаров.
31. Правовые механизмы защиты прав торговых организаций при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
32. Государственное лицензирование и сертификация торговли отдельными видами товаров и отдельных видов торговой деятельности.
33. Этапы развития коммерческого права.
34. Соотношение коммерческого и гражданского права, коммерческого и торгового права.
35. Система и структура нормативно-правовых актов, основные принципы действия в области коммерческой деятельности.
36. Особенности правового регулирования в коммерческой деятельности.
37. Основные методы обобщения правоприменительной практики в области коммерческой деятельности.
38. Роль и значение публично-правовых методов в коммерческом праве.
39. Гражданский Кодекс РФ как источник коммерческого права.
40. Специальные законы как источники коммерческого права.
41. Проблемы систематизации коммерческого законодательства.
42. Нормы, нормативы, лимиты, квоты как инструменты государственного регулирования коммерческой деятельности.
43. Правовые основы государственного стимулирования отдельных видов коммерческой деятельности.
44. Особенности правового регулирования коммерческой деятельности при договорных отношениях.
45. Содержание основных правовых понятий и категорий, коммерческих правоотношений.
46. Порядок применения нормативных правовых актов в коммерческой деятельности по поставке товаров для государственных нужд.
47. Понятие субъекта коммерческого права.
48. Неимущественные коммерческие правоотношения.
49. Особенности управления государственной собственностью.
50. Право коммерческого ведения и оперативного управления.

Критерии и шкала оценки реферата

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающимся, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

3.4. Типовые ситуационные задания

Ситуационное задание 1. *Цель: владеть навыкам составления электронных документов в соответствующих сферах профессиональной деятельности и навыками представления результатов работы в виде печатных материалов и устных сообщений.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией.

Дементьев, продававший на рынке овощи, выращенные на его садовом участке обратился к адвокату, т.к. работник госналогслужбы при проверке журнала регистрации всех торгующих на рынке установил, что Дементьев арендует торговое место уже в третий раз в течение осеннего периода, и составил протокол об административном правонарушении за осуществление коммерческой деятельности без государственной регистрации.

2. Разрешите дело по существу. Что должен ответить адвокат?

3. Составьте электронный документ решение по данному ситуационному заданию.

4. Распечатайте подготовленный вами документ решение ситуационной задачи и будьте готовы сделать устное сообщение.

Ситуационное задание 2. *Цель: уметь самостоятельно строить процесс овладения информацией, отобранной и структурированной для выполнения профессиональной деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией.

К адвокату Николаеву, ведущему прием граждан, обратился индивидуальный предприниматель Сидоров. Налоговый инспектор, принимавший его декларацию о доходах, сделал замечание, что он при ведении коммерческой деятельности грубо нарушил действующее законодательство: получал доходы от не указанного в свидетельстве о госрегистрации ИП вида деятельности;

2. Соберите и оформите в таблицу или схему т.е. структурируйте полученную информацию и проанализируйте её. Обратите внимание на признаки коммерческой деятельности индивидуального предпринимателя, ответственность за нарушение.

3. Разрешите дело по существу.

4. Ответ оформите в виде электронного документа, распечатайте его.

Ситуационное задание 3. *Цель: уметь правильно толковать нормативные правовые акты, строить деятельность на основе Конституции РФ и действующего законодательства.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Решением правительства Ставропольского края создана производственная группа по охране памятников культуры с правами юридического лица. Положением о ней предусмотрены ее основные функции: контроль за соблюдением законодательства о памятниках культуры и организация работ по обеспечению их сохранности. Источниками финансирования определены выделяемые администрацией по смете бюджетные средства, а также доходы группы от сдачи в аренду предприятиям и организациям зданий и сооружений, находящихся на ее балансе.

2. Проявите навыки понимать и применять способы решения вопросов в сфере коммерческих отношений, отношений собственности с позиции правильного толкования нормативно-правовых актов и Конституции РФ. Обратите внимание на следующие вопросы: Является ли производственная группа унитарным предприятием, основанным на праве хозяйственного ведения? Распространяются ли на нее положения ГК РФ о коммерческих организациях?

3. Прокомментируйте ситуацию с использованием нормативно-правовых актов действующего законодательства и Конституции РФ.

Ситуационное задание 4. *Цель: уметь выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия, анализировать правовые процессы в своей предметной деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Акционерное общество «Строймеханизация», зарегистрированное в 1992 г., своевременно не привело собственные учредительные документы в соответствие с новым федеральным законодательством об акционерных обществах. В связи с этим постановлением главы муниципального образования учредительные документы АО признаны недействительными, кредитным организациям запрещено осуществлять расчетно-кассовое обслуживание общества, а коммерческим организациям – заключать с АО договоры. Обществу также отказано участвовать в конкурсе на размещение муниципального заказа. АО «Строймеханизация» обжаловало постановление главы муниципального образования в судебном порядке.

2. Проанализируйте ситуацию.
3. Какие нормы права будут использованы при разрешении сложившейся ситуации?
4. Обосновано ли постановление главы муниципального образования?
5. Какое решение должен принять суд?

Ситуационное задание 5. *Цель: владеть навыками работы с правовыми актами; навыками грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области юридической деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Два участника общества с ограниченной ответственностью «Медтехника» заключили письменный договор, в соответствии с которым Васильев продал Макарову свою долю в уставном капитале указанного ООО. Один экземпляр соглашения (вместе с уведомлением о совершенной сделке) 21 февраля был направлен в адрес ООО. При проведении 2 апреля годового общего собрания Макарову отказали в праве использования голосов, приходящихся на приобретенную им долю, поскольку изменения, вытекающие из совершенной сделки, в учредительные документы общества не были внесены и в уставе ООО проданная доля числится за Васильевым. Председатель собрания посоветовал Макарову потребовать от Васильева выдачи доверенности на указанное число голосов.

2. Проанализируйте ситуацию.
3. Какие нормативно-правовые акты должны быть использованы для разрешения ситуации?
4. Какова судебная практика по рассматриваемой правовой ситуации?
5. Дайте заключение по возникшей ситуации. Каким образом участник ООО может защитить свои права?

Ситуационное задание 6. *Цель: уметь ориентироваться в системе нормативных правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной деятельности (проводить правовой мониторинг), применять нормы права (с учётом отраслевой направленности правоотношений).*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Арбитражный суд области рассмотрел иск главного управления

ЦБ РФ по области к банку о его ликвидации в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций. В обоснование своих требований управление сослалось на ч. 4 ст. 20 федерального закона «О банках и банковской деятельности» и на указания ЦБ, согласно которым отзыв лицензии влечет за собой безусловную ликвидацию кредитной организации в судебном порядке. Представитель банка, возражая против иска, заявил, что названные указания не соответствуют ГК РФ и поэтому в споре неприменимы.

Тем не менее суд вынес решение о ликвидации банка.

2. Какие нормативные правовые акты, регламентируют данную правовую ситуацию?
3. Примените действующие нормы права и оцените законность судебного решения.

Ситуационное задание 7. *Цель: владеть навыками анализа юридических фактов, правовых норм, правовых отношений, навыками сбора, анализа и оценки фактической информации для решения практической задачи, навыками самостоятельного применения действующих правовых норм.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Территориальный антимонопольный орган обратился в арбитражный суд с иском о взыскании с индивидуального предпринимателя Весенева штрафа и пени за уклонение от исполнения предписания о прекращении нарушений им прав потребителей. В ходе судебного разбирательства выяснилось, что на момент предъявления иска Весенев подал в госналогинспекцию заявление об отказе от осуществления коммерческой деятельности и сдал свое свидетельство о государственной регистрации.

2. Проявите владение навыками сбора, анализа и оценки информации по данной правовой ситуации.

2. Оцените фактическую информацию для разрешения данной правовой ситуации.

3. Самостоятельно примените нормы права к данной правовой ситуации и определите законность действий Весенева. Определите подведомственность указанного спора.

Ситуационное задание 8. Цель: уметь проверять соответствие квалифицирующих признаков конкретного юридического факта, признакам, содержащимся в нормах права.

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Директор муниципального предприятия «Горсвязь», который: самостоятельно заключил с Агропромбанком договор поручительства, по которому МП «Горсвязь» обязалось перед банком отвечать за исполнение ООО «Вымпел» обязательства по возврату кредита в 700 тыс. руб. и фиксированного процента в 230 тыс. руб. При этом собственная имущественная база МП, по данным независимого оценщика и баланса, оценивалась в 1 млн 900 тыс. руб., из которых 350 тыс. руб. – остаток на расчетном счете, 1 млн 250 тыс. руб. – стоимость производственного помещения, 300 тыс. руб. – стоимость оборудования и инвентаря.

2. Проверьте соответствие квалифицирующих признаков данной правовой ситуации, признакам, содержащимся в нормах права.

3.. Какие нормы права регламентируют деятельность директора муниципального предприятия «Горсвязь»?

4. Оцените действия директора муниципального предприятия «Горсвязь», ответ аргументируйте.

Ситуационное задание 9. Цель: владеть методами квалификации юридических фактов и возникающих в связи с ними правоотношений.

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Государственная налоговая инспекция обратилась в арбитражный суд с иском о признании недействительными сделок, совершенных образовательным учреждением, сдававшим собственные помещения в аренду коммерческим организациям. Ничтожность договоров аренды (ст. 168 ГК РФ) представитель налоговой инспекции обосновал тем, что хотя такой вид деятельности, как сдача в аренду своего имущества, и предусмотрен в уставе образовательного учреждения, он не соответствует целям деятельности учреждения – ведению образовательного процесса.

2. Проведите квалификацию юридических фактов в данной правовой ситуации.

3. Установите законность правоотношений между образовательным учреждением и коммерческими организациями.

4. Какое решение должен принять арбитражный суд? Ответ аргументируйте.

Критерии и шкала оценки ситуационного задания

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся, который продемонстрировал высокий уровень культуры мышления, умение решить нестандартные ситуационные задачи, проявил способность к систематизации основных методологических проблем науки, демонстрирует способность решить поставленную перед ним задачу, направленную на самостоятельный мыслительный поиск решения проблемы. При решении ситуационной задачи выявил необходимые критерии для обобщения, систематизации, провел анализ в точном соответствии с задачей, выводы аргументировал.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, который продемонстрировал умение решать нестандартные ситуационные задачи, проявил способность к систематизации основных методологических проблем науки, демонстрирует способность решить поставленную задачу, направленную на самостоятельный мыслительный поиск решения проблемы. Однако были допущены ошибки в определении основных критериев обобщения, описание соответствующих выводов дано достаточное полное и всестороннее, хотя имеют место некоторые неточности в аргументации.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, который при решении ситуационной задачи продемонстрировал слабый уровень владения материалами, не позволяющим решать нестандартные ситуационные задачи, не показал умение поиска необходимых документов, либо провел их неточный анализ, по результатам которого сделал неверные выводы, не смог аргументировать собственную точку зрения.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если ситуационная задача, по существу, не решена.

3.5. Типовые практические задания

Практическое задание 1. *Цель: уметь подготовить текстовый документ на основе образца или шаблона; применять современные информационные технологии для создания электронных презентаций; проводить первичный поиск информации для решения профессиональных задач; применять современные справочные правовые системы для поиска, систематизации и обработки социально-правовой информации.*

1. Проведите первичный поиск информации для получения образца или шаблона договора, используемого в коммерческой деятельности, который вы определите самостоятельно.

2. Примените современные справочные правовые системы для поиска, систематизации, обработки социально-правовой информации и подготовьте электронный вариант текстового документа договора.

3. Оформите сделанную вами работу в виде презентации.

Практическое задание 2. *Цель: владеть навыками конспектирования, реферирования, аннотирования, научного сочинения, библиографического поиска и описания, технологиями процесса самоорганизации и самообразования.*

1. Самостоятельно по вашему усмотрению в рамках дисциплины коммерческое право, осуществите поиск с использованием систем электронного поиска, электронных библиотек - научную статью: законспектируйте её и составьте аннотацию.

2. Оформите в виде электронного и текстового документа.

3. Оформите сделанную вами работу в виде презентации.

Практическое задание 3. *Цель: уметь ориентироваться в достижениях юридической науки и практики; оперировать юридическими понятиями и категориями; понятийным аппаратом науки.*

1. Используя информационные и поисковые программы, проявите умение ориентироваться в достижениях юридической науки в области коммерческого права.

2. Изучите правоприменительную практику и определите наиболее проблемную часть, в области коммерческой деятельности.

3. Опираясь на юридические понятия и категории, понятийным аппаратом науки составьте презентацию «Актуальные вопросы науки и правоприменения в коммерческой деятельности».

Практическое задание 4. *Цель: владеть навыками характеристики источников (первоисточников); критически оценивать различные доктринальные позиции в сфере правопонимания; оценивать социальную действительность с позиций действующего законодательства в контексте реализации правовых норм и правоприменения; навыками анализа*

процессов, происходящих в эволюции современных правовых систем; навыками профессиональной правовой культуры и правового мышления.

1. Ознакомьтесь с ситуацией.

Некоммерческая организация «Общество инвалидов по зрению» создала фабрику по изготовлению дверных замков, где работают инвалиды, собирают дверные замки, которые некоммерческая организация продает, а получаемые доходы расходует на приобретение изданий для своей библиотеки.

2. Владея навыками характеристики источников (первоисточников), -определите нормы права, регламентирующие деятельность указанную в правовой ситуации. Обратите внимание на следующие вопросы: Является ли деятельность некоммерческой организации по продаже дверной замков торговой? А предпринимательской?

2. Критически оцените различные доктринальные позиции в сфере правопонимания деятельности фабрики по изготовлению замков. Обратите внимание и оцените социальную действительность с позиций действующего законодательства в контексте реализации правовых норм и правоприменения в деятельности «Общество инвалидов по зрению».

Практическое задание 5. Цель: *уметь составлять юридические документы (в конкретных сферах юридической деятельности); устанавливать юридическую силу документов в сфере действия отраслевых правоотношений.*

1. Составьте договор поставки товара.

2. Установите юридическую силу составленного вами документа.

3. Ответ аргументируйте.

Практическое задание 6. Цель: *владеть навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм и составления юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности); опытом составления и оформления несложных юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности).*

Уставный капитал и балансовая стоимость активов АО «Уралтехпром» составляют соответственно 100 и 200 млн руб. Его генеральный директор заключил с ООО «Заря» договор купли-продажи, в соответствии с которым к последнему отошли станки,

оборудование и складские помещения, принадлежавшие АО «Уралтехпром». Покупатель перечислил на расчетный счет продавца покупную цену – 80 млн руб.

Кооператив «Дорожник» (акционер «Уралтехпрома») через арбитражный суд потребовал признать сделку недействительной и вернуть переданное по договору имущество на баланс АО «Уралтехпром». Он утверждал, что сделка была совершена генеральным директором АО с превышением полномочий, а при передаче имущества покупателю не были составлены акты приемки - передачи имущества и передаточный акт.

1. Проявите владение навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм и составления юридических документов.

2. Составьте все документы по данному договору купли-продажи, чтобы не возникало ситуации оспаривания.

Критерии и шкала оценки практического задания

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся, который продемонстрировал высокий уровень культуры мышления, умение выполнить творческое задание, проявил способность к систематизации основных методологических проблем науки, демонстрирует способность решить поставленную перед ним задачу, направленную на самостоятельный мыслительный поиск решения проблемы и выполнения письменно творческое задание. При выполнении творческого задания выявил необходимые критерии для обобщения, систематизации, провел анализ в точном соответствии с задачей, выводы аргументировал.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, который продемонстрировал умение выполнить творческое задание, проявил способность к систематизации основных

методологических проблем науки, демонстрирует способность выполнить творческое задание, направленную на самостоятельный мыслительный поиск решения проблемы. Однако были допущены ошибки в определении основных критериев обобщения, описание соответствующих выводов дано недостаточное полное и всестороннее, хотя имеют место некоторые неточности в аргументации.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, который при выполнении творческого задания продемонстрировал слабый уровень владения материалами, не позволяющим решать нестандартные ситуации, не показал умение поиска необходимых документов, либо провел их неточный анализ, по результатам которого сделал неверные выводы, не смог выполнить творческое задание.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если творческое задание, по существу, не выполнено.

Типовые задания для промежуточной аттестации

Оценочные средства для промежуточной аттестации соответствуют оценочным средствам для текущего контроля успеваемости.

3.6. Перечень типовых контрольных вопросов для устного опроса на промежуточной аттестации (экзамен)

1. Понятие коммерческого права, как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Место коммерческого права в системе права, науки и учебной программе.
3. Нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации в области коммерческого права. Их иерархия и юридическую силу.
4. Взаимосвязь со смежными правовыми и экономическими дисциплинами: гражданское право, административное право, предпринимательское право, финансовое право, менеджмент, экономика предприятий и т.п.
5. Понятие коммерции как отрасли экономики и коммерческой деятельности как разновидности предпринимательской деятельности и предмета изучения учебной дисциплины коммерческого права.
6. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
7. Возникновение и развития коммерческого права. Особенности развития коммерческого права в России в дореволюционный период и причины возрождения в современных условиях.
8. Предмет и методы правового регулирования, система коммерческого права.
9. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
10. Товарное обращение как разновидность имущественных отношений в условиях рыночной экономики и правовые особенности государственного воздействия на них в условиях рыночной экономики.
11. Функции коммерческого права.
12. Принципы коммерческого права.
13. Нормативные правовые акты, нормы международного права и международных договоров Российской Федерации; их иерархия и юридическая сила.
14. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого (торгового) права. Компетенция Российской Федерации и ее субъектов, муниципальных образований по правовому регулированию коммерческой (торговой) деятельности.
15. Структура и состав торгового законодательства Российской Федерации.
16. Соотношение и роль императивных, диспозитивных и рекомендательных норм, договорных установлений в регулировании коммерческой (торговой) деятельности.

17. Особенности применения общепризнанных норм и принципов международного права, международных договоров, локальных норм, обычаев делового оборота и деловых обыкновений, в том числе внешнеторговых, при регулировании коммерческой (торговой) деятельности.
18. Исторический опыт кодификации торгового законодательства и перспективы его систематизации в Российской Федерации.
19. Юридические принципы, нормы и категории, основные тенденции и закономерности правовой действительности, систему права и законодательства регулирующие коммерческую деятельность.
20. Понятие и виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности: индивидуальные предпринимательские, коммерческие и некоммерческие организации, национально-государственных и административно-территориальных образований.
21. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационной структуры) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
22. Основания выбора правового статуса (индивидуальное или коллективное предпринимательство, организационно-правовая форма, малое предпринимательство) торговой организации: степень влияния учредителей на имущество организации, управление в ней, налоговые льготы и т.п.
23. Основания выбора организационной структуры (совокупность структурных подразделений) торговой организации: возможности повышения производительности труда, улучшения системы управления, снижение транзакционных издержек и т.п.
24. Определение внутренней структуры торговой организации и системы взаимодействия структурных подразделений между собой. Особенности правового положения сбытовых и снабженческих подразделений производственных предприятий.
25. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
26. Виды субъектов коммерческой (торговой) деятельности: независимые оптовые и посреднические торговые организации: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, стокисты и т.п.; посреднические организации, содействующие продвижению товаров от имени клиентов: комиссионеры, брокеры, торговые агенты и агентства и т.п.; специальные участники коммерческой (торговой) деятельности – организаторы торгового оборота: биржи, оптовые ярмарки, торги и аукционы, оптовые рынки и т.п.
27. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
28. Особенности участия во внутреннем торговом обороте иностранных торговых организаций и их представительств.
29. Понятие и виды объектов коммерческого оборота. Движимое имущество как основной объект коммерческого оборота.
30. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
31. Оборотоспособность товара.
32. Законодательное определение перечня объектов, изъятых из коммерческого оборота. Законодательное ограничение оборота отдельных видов товаров.
33. Возможности административного ограничения оборота отдельных видов товаров.
34. Правовой режим товаров в торговле.
35. Правила правоприменения в коммерческой деятельности, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий.
36. Механизм и средства правового регулирования коммерческих правоотношений;
37. Государственное лицензирование и сертификация торговли отдельными видами товаров. Сертификация товаров (обязательная и добровольная) и порядок ее проведения.
38. Документальное подтверждения качества и сертификации товара, его маркировка.

39. Специальная маркировка отдельных видов товаров в целях налогообложения (подакцизные товары).
40. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара – их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
41. Защита прав и законных интересов участников коммерческого оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
42. Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные подсистемы рыночной инфраструктуры (подсистема маркетингового и информационного обеспечения,
43. рекламная подсистема, складская подсистема, транспортная подсистема, подсистема товароупаковочной индустрии, финансово-кредитная подсистема) и правовые вопросы регулирования их деятельности.
44. Хозяйственные связи торговли с другими отраслями экономики в условиях рыночных отношений.
45. Прямые хозяйственные связи.
46. Хозяйственные связи с участием посредников: товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети, государственный заказчик. Формы организации хозяйственных связей в торговле (транзитная и складская). Правовые особенности
47. создания сетей продвижения и реализации товара организациями-производителями (собственные сбытовые сети и с участием посреднических торговых организаций).
48. Правовое регулирование системы закупок товаров для государственных нужд. Федеральная контрактная система и правовые вопросы ее деятельности
49. Понятие и роль конкуренции в коммерческом (торговом) обороте.
50. Правовые механизмы и приемы формирования конкурентных отношений в коммерческом (торговом) обороте. Правовые основы деятельности торговых организаций по развитию и поддержанию конкуренции.
51. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и других нарушений правил конкуренции при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
52. Задачи государственных органов по пресечению недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности при осуществлении коммерческой (торговой) деятельности.
53. Система и структура нормативно-правовых актов, основные принципы действия в области коммерческой деятельности.
54. Особенности правового регулирования в коммерческой деятельности.
55. Основные методы обобщения правоприменительной практики в области коммерческой деятельности.
56. Правовые способы защиты от недобросовестной договора, его цели, содержание договорного обязательства. Функции договоров в современных условиях.
57. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.
58. Развитие системы договоров коммерческого права.
59. Договоры применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обуславливаемые использованием их в торговом обороте.
60. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд – договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контракция сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и др.
61. Посреднические договоры в коммерческой деятельности.
62. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров,
63. конкуренции и монополистической деятельности. Ответственность торговых организаций за нарушение законодательства о конкуренции

64. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его реализация в сфере коммерческой деятельности. Воздействие усмотрения сторон и закона на определение вида заключаемого
65. Организация торгового оборота и функции Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований в создании структуры общероссийского товарного рынка.
66. Понятие структуры договорных связей.
67. Виды структур договорных связей. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций.
68. Выбор субъектами структуры договорных связей.
69. Критерии выбора потребителем структуры связей по закупке товара. Основания и порядок исключения излишних посреднических звеньев из цепи продвижения товара.
70. Особенности правового регулирования коммерческой деятельности при договорных отношениях.
71. Содержание основных правовых понятий и категорий, коммерческих правоотношений.
72. Порядок применения нормативных правовых актов в коммерческой деятельности по поставке товаров для государственных нужд.
73. Товаро-производительные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составление ассортиментных наборов, предпроизводственной подготовки, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций.
74. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд. Прямые связи между заказчиками и поставщиками, поставка товаров получателям согласно отгрузочной разрядке заказчика. Основания выбора заказчиками оптимальной структуры связей.
75. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров. Соглашение между органами исполнительной власти о межрегиональных поставках.
76. Определение в законе и договоре место исполнения обязательства по передаче товаров. Особенности определения места исполнения договора контракта.
77. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара. Способы определения в договоре условия о сроках отгрузки товара.
78. Установление в договоре при регулярных отгрузках товаров условия о расчётах в порядке периодических платежей.
79. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Предмет договоров – действие посреднических организаций по приобретению и продаже товаров либо продвижению товаров в интересах других участников торгового оборота.
80. Договор коммерческой комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой сфере. Различия содержания договора в зависимости от того, передаётся или нет товар комиссионеру. Ответственность комиссионера за неисполнения обязательства третьими лицами.
81. Договор коммерческого поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. Передача поверенным исполнения доверителю.
82. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Особенности договора торгового агентирования. Содержание действий торгового агента по организации продаж товара.
83. Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающие экспедиционные услуги. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств.
84. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Фактический характер посредничества по таким договорам.
85. Общая целевая предназначённость как основания классификации договоров, содействующих торговле. Конкретные виды договоров, содействующие торговле.
86. Договор на проведение маркетинговых исследований. Определение договора. Предмет договора. Необходимые условия договора.

87. Договор на создание рекламной продукции. Особенности ответственности сторон в случае нарушения авторских и смежных прав третьих лиц.
88. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определения их содержания в коммерческой сфере.
89. Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора. Стороны договора. Плата по договору коммерческой концессии (франшизы).
90. Сущность и определение организационных договоров. Предмет организационных договоров – урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности.
91. Отличительные черты организационных договоров: долгосрочный или бессрочный характер, отсутствие возмездности, использование обеими сторонами положительных результатов улучшения взаимосвязанной деятельности и др.
92. Виды организационных договоров.
93. Договоры об образовании контрактных объединений. Договоры об организации перевозок.
94. Видовые особенности соглашений органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам хозяйственной деятельности.
95. Приемка товара по количеству и качеству от транспортных организаций. Составление коммерческих и иных актов в подтверждение факта несохранности груза и размера причиненного ущерба.
96. Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству от продавца покупателю при купле-продаже товаров.
97. Составление актов и иных документов, подтверждающих недостачу и ненадлежащее качество товара.
98. Экспертиза качества.
99. Учреждения, уполномоченные проводить экспертизы качества. Правовое значение заключения эксперта о качестве товара.
100. Правовые особенности приемки по количеству и качеству импортных товаров, проведения экспертизы качества.

3.7. Типовые ситуационные задачи

Ситуационная задача 1. *Цель: уметь подготовить текстовый документ на основе образца или шаблона; применять современные информационные технологии для создания электронных презентаций; проводить первичный поиск информации для решения профессиональных задач; применять современные справочные правовые системы для поиска, систематизации и обработки социально-правовой информации.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

АО «Кромвес» разработало и утвердило на заседании совета директоров Положение о приемке товаров по количеству и качеству. Тем же решением установлена обязательность Положения для всех дочерних обществ АО «Кромвес», оно было размещено на интернет-сайте АО «Кромвес». Одно из дочерних обществ акционерного общества — ООО «Кромвес-трейд» — заключило договор поставки товара с ООО «Проммаш», по которому ООО «Кромвес-трейд» (поставщик) обязалось поставить партию товара ООО «Проммаш» (покупатель). При исполнении договора между сторонами возник спор о порядке определения количества и качества товара, переданного в одной из партий. В договоре соответствующее условие не определялось. Поставщик ссылался на применение Положения о приемке товара по количеству и качеству АО «Кромвес», поскольку он является дочерним обществом со 100%-ным участием АО «Кромвес», поэтому все решения единственного участника для него обязательны, об этом обстоятельстве указано на Интернет-сайте поставщика. Там же сделана ссылка на интернет-сайт АО «Кромвес», где размещено положение. Покупатель полагал, что при отсутствии в договоре соответствующих

указаний, в части приемки товара по количеству и качеству следует руководствоваться инструкциями Госарбитража СССР № П-6 и П-7.

1. Проведите первичный поиск информации из данных задачи необходимый для разрешения правовой ситуации.

2. Решите ситуационную задачу по существу, обратив внимание на следующие вопросы. Чем регулируется порядок приемки товара в рассматриваемом случае? Какие способы восполнения пробелов нормативного правового регулирования торговых отношений можно использовать в данном случае?

Ситуационная задача 2. Цель: *владеть навыкам составления электронных документов в соответствующих сферах профессиональной деятельности и навыками представления результатов работы в виде печатных материалов и устных сообщений.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Уставный капитал и балансовая стоимость активов АО «Уралтехпром» составляют соответственно 100 и 200 млн руб. Его генеральный директор заключил с ООО «Заря» договор купли-продажи, в соответствии с которым к последнему отошли станки, оборудование и складские помещения, принадлежавшие АО «Уралтехпром». Покупатель перечислил на расчетный счет продавца покупную цену – 80 млн руб.

Кооператив «Дорожник» (акционер «Уралтехпрома») через арбитражный суд потребовал признать сделку недействительной и вернуть переданное по договору имущество на баланс АО «Уралтехпром». Он утверждал, что сделка была совершена генеральным директором АО с превышением полномочий, а при передаче имущества покупателю не были составлены акты приемки-передачи имущества и передаточный акт.

В судебном заседании выяснилось, что после исполнения договора купли-продажи указанная сделка обсуждалась советом директоров АО и 75 % его списочного состава одобрили ее.

Другой акционер «Уралтехпрома» – ООО «Ремстрой» – оспорил в арбитражном суде договор, заключенный генеральным директором АО, о приобретении сырья для производства основной продукции, по которому покупатель уплатил поставщику 55 млн руб.

Причиной также явилось превышение генеральным директором АО собственных полномочий. На заседании совета директоров АО «Уралтехпром» эта сделка не рассматривалась.

2. Решите ситуационную задачу

3. Дайте мотивированное решение по делу в виде проекта резолютивной части решения арбитражного суда.

Ситуационная задача 3. Цель: *уметь самостоятельно строить процесс овладения информацией, отобранной и структурированной для выполнения профессиональной деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией.

К адвокату Николаеву, ведущему прием граждан, обратился индивидуальный предприниматель Сидоров. Налоговый инспектор, принимавший его декларацию о доходах, сделал замечание, что он при ведении коммерческой деятельности грубо нарушил действующее законодательство: получал доходы от не указанного в свидетельстве о госрегистрации ИП вида деятельности;

2. Соберите информацию и проанализируйте её.

3. Разрешите дело по существу.

4. Ответ оформите в виде письменного ответа адвоката.

Ситуационная задача 4. Цель: *владеть навыками конспектирования, реферирования, аннотирования, научного сочинения, библиографического поиска и описания, технологиями процесса самоорганизации и самообразования.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией.

Управление капитального строительства (УКС) предъявило иск о взыскании задолженности за выполненные работы в арбитражный суд области. Изучив представленные материалы, судья на основании ст. 150 АПК РФ отказал в принятии искового заявления. Свое решение он обосновал тем, что ст. 27 АПК РФ устанавливает, что арбитражному суду подведомственны споры только с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а у УКСа отсутствует свидетельство о государственной регистрации в качестве юридического лица. Дайте мотивированное заключение на решение судьи.

2. Аннотируйте информацию полученную из ситуационной задачи.
3. Проанализируйте вашу аннотацию.
4. Решите ситуационную задачу. Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 5. *Цель: уметь выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия, анализировать правовые процессы в своей предметной деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Акционерное общество «Строймеханизация», зарегистрированное в 1992 г., своевременно не привело собственные учредительные документы в соответствие с новым федеральным законодательством об акционерных обществах. В связи с этим постановлением главы муниципального образования учредительные документы АО признаны недействительными, кредитным организациям запрещено осуществлять расчетно-кассовое обслуживание общества, а коммерческим организациям – заключать с АО договоры. Обществу также отказано участвовать в конкурсе на размещение муниципального заказа. АО «Строймеханизация» обжаловало постановление главы муниципального образования в судебном порядке.

2. Решите ситуационную задачу. Ответ аргументируйте примененными вами нормами права.

Ситуационная задача 6. *Цель: уметь ориентироваться в достижениях юридической науки и практики; оперировать юридическими понятиями и категориями; понятийным аппаратом науки.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Коммерческий банк выдал банковскую гарантию, согласно которой гарант обязался уплатить бенефициару в случае невозвращения кредита принципалом сумму задолженности по кредиту и процентам. Бенефициар предъявил требование к гаранту об исполнении гарантийного обязательства. Гарант отказал в выплате денежной суммы, предусмотренной в гарантии. Необоснованность отказа гаранта исполнить свои обязательства подтверждена решением арбитражного суда, которым иск бенефициара к гаранту был удовлетворен. В связи с задержкой исполнения обязательства по банковской гарантии на четыре месяца бенефициар предъявил иск о взыскании с гаранта дополнительно процентов по учетной ставке Центрального банка Российской Федерации на основании статьи 395 Гражданского кодекса РФ. Арбитражный суд иски требования удовлетворил, исходя из того, что гарант является должником бенефициара по самостоятельному денежному обязательству по уплате оговоренной в гарантии денежной суммы.

2. Решите ситуационную задачу. Обратите внимание на следующие вопросы. Ограничивается ли требование по банковской гарантии определенной суммой? Правильное ли решение вынес арбитражный суд?

3. Ответ аргументируйте примененными вами нормами права.

Ситуационная задача 7. *Цель: владеть навыками характеристики источников (первоисточников); критически оценивать различные доктринальные позиции в сфере правопонимания; оценивать социальную действительность с позиций действующего законодательства в контексте реализации правовых норм и правоприменения; навыками анализа процессов, происходящих в эволюции современных правовых систем; навыками профессиональной правовой культуры и правового мышления.*

1. Ознакомьтесь с ситуацией.

Некоммерческая организация «Общество инвалидов по зрению» создала фабрику по изготовлению дверных замков, где работают инвалиды, собирают дверные замки, которые некоммерческая организация продает, а получаемые доходы расходует на приобретение изданий для своей библиотеки.

2. Владея навыками характеристики источников (первоисточников), -определите нормы права, регламентирующие деятельность указанную в правовой ситуации. Обратите внимание на следующие вопросы: Является ли деятельность некоммерческой организации по продаже дверной замков торговой? А предпринимательской?

3. Решите ситуационную задачу. Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 8. *Цель: уметь выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия, анализировать правовые процессы в своей предметной деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Телерадиокомпания оспорила решение антимонопольного органа о признании факта нарушения ФЗ «О рекламе», а именно – распространения рекламы табачных изделий в телепрограммах. При этом телерадиокомпания указывала на то, что непосредственное размещение рекламы табачных изделий не производилось. Рекламораспространителем во время трансляции матчей Кубка России по футболу, носящего официальное название «Магна» Кубок России», показывался логотип соревнований. Этот логотип существенно отличался от оформления пачки сигарет «Магна», поскольку дополнительно содержал изображение футбольного мяча и название турнира. Арбитражный суд с доводами заявителя не согласился, указав, что для поддержания интереса к товару необязателен показ самого товара, а достаточно изображения различных элементов (в том числе товарного знака), которые использовались при рекламе этого товара.

2. Решите ситуационную задачу. Обратите внимание на следующие вопросы. Есть ли основания для привлечения телерадиокомпания к ответственности за нарушение антимонопольного законодательства? Какое решение должен принять суд?

3. Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 9. *Цель: владеть навыками работы с правовыми актами; навыками грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области юридической деятельности.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Два участника общества с ограниченной ответственностью «Медтехника» заключили письменный договор, в соответствии с которым Васильев продал Макарову свою долю в уставном капитале указанного ООО. Один экземпляр соглашения (вместе с уведомлением о совершенной сделке) 21 февраля был направлен в адрес ООО. При проведении 2 апреля годового общего собрания Макарову отказали в праве использования голосов, приходящихся на приобретенную им долю, поскольку изменения, вытекающие из совершенной сделки, в учредительные документы общества не были внесены и в уставе ООО проданная доля числится за Васильевым. Председатель собрания посоветовал Макарову потребовать от Васильева выдачи доверенности на указанное число голосов.

2. Проанализируйте ситуацию.

3. Решите ситуационную задачу. Обратите внимание на следующие вопросы. Какие нормативно-правовые акты должны быть использованы для разрешения ситуации? Какова судебная практика по рассматриваемой правовой ситуации? Каким образом участник ООО может защитить свои права?

Ситуационная задача 10. *Цель: уметь ориентироваться в системе нормативных правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной деятельности (проводить правовой мониторинг), применять нормы права (с учётом отраслевой направленности правоотношений).*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Арбитражный суд области рассмотрел иск главного управления

ЦБ РФ по области к банку о его ликвидации в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций. В обоснование своих требований управление сослалось на ч. 4 ст. 20 федерального закона «О банках и банковской деятельности» и на указания ЦБ, согласно которым отзыв лицензии влечет за собой безусловную ликвидацию кредитной организации в судебном порядке. Представитель банка, возражая против иска, заявил, что названные указания не соответствуют ГК РФ и поэтому в споре неприменимы. Тем не менее суд вынес решение о ликвидации банка.

2. Решите ситуационную задачу.

3. Законно ли судебное решение? Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 11. *Цель: владеть навыками анализа юридических фактов, правовых норм, правовых отношений, навыками сбора, анализа и оценки фактической информации для решения практической задачи, навыками самостоятельного применения действующих правовых норм.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Кредитор обратился в арбитражный суд с иском к поручителю о возврате основной суммы долга и уплате процентов за пользование денежными средствами, поскольку должник обязательство не исполнил. Как следует из материалов дела, договором поручительства предусмотрена ответственность поручителя за исполнение заемщиком обязательства по возврату основной суммы долга и уплате процентов за пользование денежными средствами. В связи с неисполнением обязательства должником кредитор обратился с требованием о платеже к поручителю, несущему солидарную ответственность с должником. Поручитель от удовлетворения предъявленного ему требования отказался.

2. Решите ситуационную задачу. Обратите внимание на следующие вопросы. Несет ли ответственность поручитель по договору поручительства? В каких случаях данная ответственность является солидарной? В каком размере поручитель несет ответственность перед кредитором? Какое решение должен принять арбитражный суд?

3. Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 12. *Цель: уметь проверять соответствие квалифицирующих признаков конкретного юридического факта, признакам, содержащимся в нормах права.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Директор муниципального предприятия «Горсвязь», который: самостоятельно заключил с Агропромбанком договор поручительства, по которому МП «Горсвязь» обязалось перед банком отвечать за исполнение ООО «Вымпел» обязательства по возврату кредита в 700 тыс. руб. и фиксированного процента в 230 тыс. руб. При этом собственная имущественная база МП, по данным независимого оценщика и баланса, оценивалась в 1 млн 900 тыс. руб., из которых 350 тыс. руб. – остаток на расчетном счете, 1 млн 250 тыс. руб. – стоимость производственного помещения, 300 тыс. руб. – стоимость оборудования и инвентаря.

2. Проверьте соответствие квалифицирующих признаков данной правовой ситуации, признакам, содержащимся в нормах права.

3. Решите ситуационную задачу. Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 13. *Цель: владеть методами квалификации юридических фактов и возникающих в связи с ними правоотношений.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Государственная налоговая инспекция обратилась в арбитражный суд с иском о признании недействительными сделок, совершенных образовательным учреждением, сдававшим собственные помещения в аренду коммерческим организациям. Ничтожность договоров аренды (ст. 168 ГК РФ) представитель налоговой инспекции обосновал тем, что хотя такой вид

деятельности, как сдавав аренду своего имущества, и предусмотрен в уставе образовательного учреждения, он не соответствует целям деятельности учреждения – ведению образовательного процесса.

2. Проведите квалификацию юридических фактов в данной правовой ситуации.
3. Решите ситуационную задачу. Ответ аргументируйте.

Ситуационная задача 14. *Цель: уметь составлять юридические документы (в конкретных сферах юридической деятельности); устанавливать юридическую силу документов в сфере действия отраслевых правоотношений.*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Коммерческий банк выдал банковскую гарантию, согласно которой гарант обязался уплатить бенефициару в случае невозвращения кредита принципалом сумму задолженности по кредиту и процентам. Бенефициар предъявил требование к гаранту об исполнении гарантийного обязательства. Гарант отказал в выплате денежной суммы, предусмотренной в гарантии. Необоснованность отказа гаранта исполнить свои обязательства подтверждена решением арбитражного суда, которым иск бенефициара к гаранту был удовлетворен. В связи с задержкой исполнения обязательства по банковской гарантии на четыре месяца бенефициар предъявил иск о взыскании с гаранта дополнительно процентов по учетной ставке Центрального банка Российской Федерации на основании статьи 395 Гражданского кодекса РФ. Арбитражный суд иски требования удовлетворил, исходя из того, что гарант является должником бенефициара по самостоятельному денежному обязательству по уплате оговоренной в гарантии денежной суммы.

2. Решите ситуационную задачу. Обратите внимание на следующие вопросы. Ограничивается ли требование по банковской гарантии определенной суммой? Правильное ли решение вынес арбитражный суд?

3. Ответ аргументируйте и оформите в виде резолютивной части судебного решения.

Ситуационная задача 15. *Цель: владеть навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм и составления юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности); опытом составления и оформления несложных юридических документов (в конкретных сферах юридической деятельности).*

1. Ознакомьтесь с правовой ситуацией

Уставный капитал и балансовая стоимость активов АО «Уралтехпром» составляют соответственно 100 и 200 млн руб. Его генеральный директор заключил с ООО «Заря» договор купли-продажи, в соответствии с которым к последнему отошли станки,

оборудование и складские помещения, принадлежавшие АО «Уралтехпром». Покупатель перечислил на расчетный счет продавца покупную цену – 80 млн руб.

Кооператив «Дорожник» (акционер «Уралтехпрома») через арбитражный суд потребовал признать сделку недействительной и возратить переданное по договору имущество на баланс АО «Уралтехпром». Он утверждал, что сделка была совершена генеральным директором АО с превышением полномочий, а при передаче имущества покупателю не были составлены акты приема - передачи имущества и передаточный акт.

2. Проявите владение навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации решения ситуационной задачи.

3. Решите ситуационную задачу. Ответ аргументируйте.

Критерии и шкала оценки экзамена

Оценка «отлично» выставляется студенту, если:

- правильность и четкость ответа; отсутствие ошибок, оговорок;
- полнота ответа: знание определений понятий, основных положений, рассмотрение различных точек зрения (если вопрос предполагает, характеристика концепций (положений) разных авторов), раскрытие содержания вопроса, установление внутрисубъектных и межпредметных связей;

– собственный анализ и оценка излагаемого материала (если вопрос предполагает, сопоставление концепций (положений) разных авторов), примеры, раскрытие возможных противоречий, проблем, их оценка;

– четкость, последовательность и грамотность речи;

– самостоятельность и правильность решения ситуационной задачи, уверенность, логичность, последовательность и аргументированность изложения своего решения, используя понятия профессиональной сферы;

– допускаются единичные несущественные ошибки, самостоятельно исправляемые студентами.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если:

– правильность и четкость ответа; отсутствие ошибок, оговорок;

– полнота ответа: недостаточно знание определений понятий, основных положений, рассмотрение различных точек зрения (если вопрос предполагает, характеристика концепций (положений) разных авторов), раскрытие содержания вопроса, установление внутриспредметных и межпредметных связей;

– собственный анализ и оценка излагаемого материала (если вопрос предполагает, сопоставление концепций (положений) разных авторов), отсутствуют примеры (не демонстрирует способности к интеграции теоретических знаний и практики), слабое раскрытие возможных противоречий, проблем, их оценка;

– достаточная четкость, последовательность и грамотность речи;

– самостоятельность и в основном правильность решения ситуационной задачи, уверенность, логичность, последовательность и аргументированность изложения своего решения, используя понятия профессиональной сферы;

– допускаются отдельные несущественные ошибки, исправляемые студентом после указания преподавателя на них.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если:

– правильность и относительная четкость ответа;

– неполнота ответа: фрагментарное знание определений понятий, основных положений, рассмотрение различных точек зрения (если вопрос предполагает, характеристика концепций (положений) разных авторов), раскрытие содержания вопроса, установление внутриспредметных и межпредметных связей;

– затруднения при выявлении причинно-следственных связей и формулировке основных положений, рассмотрение различных точек зрения, выводов при ответе на вопрос билета (если вопрос предполагает, сопоставление концепций (положений) разных авторов), отсутствуют примеры (обнаруживает понимание материала билета, но не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения или привести свои примеры), отсутствуют представления о междисциплинарных связях;

– непоследовательность при изложении материала билета;

– в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение, используя в основном понятия профессиональной сферы;

– допускаются отдельные существенные ошибки, исправляемые с помощью преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если;

– изложение ответа на вопрос билета неполное, бессистемное;

– неумение производить простейшие операции анализа и синтеза; делать обобщения, выводы при ответе на вопрос;

– не решил учебно-профессиональную задачу, или решил с грубыми ошибками;

– допускаются существенные ошибки, неисправляемые даже с помощью преподавателя.

**Дополнения и изменения к рабочей программе дисциплины
«Коммерческое право»
направление подготовки 40.03.01 Юриспруденция
направленность (профиль) программы: Юриспруденция
на 2023/2024 уч.год**



Внесенные изменения на 2023/2024
учебный год
УТВЕРЖДАЮ
Декал юридического факультета
И.В.Петрова
« 24 » мая 2023г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

Раздел 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Основная литература

1. Коммерческое право : учебник для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 590 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14231-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510850>.

2. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14756-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510642>.

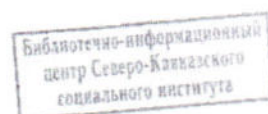
8.2. Дополнительная литература

1. Договоры коммерческого права. Акты частноправовой унификации в системе источников договорного торгового права : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14599-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520172>

2. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: основные российские концепции (Jurisprudentia Mercatoria Russica) : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13711-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519590>

8.3. Программное обеспечение

- Microsoft Windows или Яндекс 360
- Microsoft Office Professional Plus 2019
- Консультант-Плюс
- Google Chrome или Яндекс.Браузер



8.4. Профессиональные базы данных

- Государственная автоматизированная система РФ «Правосудие»—
<https://bsr.sudrf.ru/bigs/portal.html>
- Решения Конституционного суда РФ -
<http://www.ksrf.ru/ru/Decision/Pages/default.aspx>

8.5. Информационные справочные системы

- 1С: Библиотека - <https://www.sksi.ru/environment/eor/library/>
- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» —
<http://www.consultant.ru/>
- Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ - <http://www.garant.ru/>
- Информационно-справочная система Верховного Суда —
<https://vsrf.ru/lk/practice/cases>
- Справочно-правовая система «Законодательство России» -
http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?start_search&fattrib=1

8.6. Интернет-ресурсы

- Научная электронная библиотека «Киберленинка» <http://cyberleninka.ru/>
- Цифровой образовательный ресурс IPR SMART -
<https://www.iprbookshop.ru/>
- Образовательная платформа Юрайт - <https://urait.ru/>
- Электронная библиотека «Все учебники» - <http://www.vse-uchebniki.ru/>
- Официальный сайт Верховного Суда Российской Федерации - <https://vsrf.ru/>

Рабочая программа пересмотрена и рекомендована на заседании кафедры частноправовых дисциплин от « 22 » мая 2023 г. протокол № 9
зав. кафедрой частноправовых дисциплин И.В.Кулькина

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии юридического факультета от « 24 » мая 2023 г. протокол № 9
Председатель УМК И.В.Петрова

СОГЛАСОВАНО:

Зав. выпускающей кафедрой И.В.Кулькина 24.05.2023 г.

