Документ подписан квалифицированной электронной подписью
Сертификат: 023E519200DAAC0FAC4E8826E4E1A085BE
Владелец: "АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»; АН
Действителен: с 25.02.2021 по 25.02.2022

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАМЕНСКИЙ ФИЛИАЛ
АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра юриспруденции

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Коммерческое право»

по подготовке Бакалавра
по направлению 40.03.01 юриспруденция
профиль «Гражданско-правовой»
для очно-заочной и заочной форм обучения

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании
кафедры экономики и менеджмента
«01» сентября 2017 года, протокол №1

Заведующий кафедрой экономики и менеджмента
к.ф.н., доцент Николаева Л.Ю. _____
ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы, подпись зав.каф.

2017 год

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

На практике в сфере предпринимательства достаточно широко распространены коммерческие (торговые) отношения. Данное обстоятельство обусловливает актуальность изучения правового регулирования данных отношений. Такое правовое регулирование осуществляется при помощи совокупности правовых норм, образующих коммерческое право. Коммерческое право представляет собой часть гражданского права, регулирующую торговый оборот товаров, работ и услуг. Курс "Коммерческое право" относится к основным дисциплинам специальности "Юриспруденция" и в современных условиях играет важную роль для получения студентами высшего профессионального образования.

Настоящая программа базируется на образовательном стандарте, современном законодательстве, регулирующем коммерческую деятельность, отечественной судебной практике, а также учитывает современное состояние отраслевых юридических наук, прежде всего гражданского права. Содержание курса в учебной программе имеет целью предоставить студентам наиболее полную информацию по изучаемым вопросам коммерческого права. В соответствии с потребностями процесса подготовки юристов-профессионалов, материал программы подразделен по тематике, в которой представлены, по существу, все актуальные, практически значимые вопросы современного коммерческого права.

Цель дисциплины:

Овладеть системой знаний о правовом регулировании торгового оборота товаров, работ, услуг, что составляет сущность коммерческого

права, особенностями взаимосвязи данного права с другими отраслями права, в первую очередь с гражданским правом.

Задачи дисциплины:

- ознакомление студентов с понятийным аппаратом коммерческого права;
- изучение основ, особенностей и специфики правового регулирования торгового оборота товаров, работ, услуг;
- выработка умений различать торговые отношения и другие виды отношений, в первую очередь связанные с гражданским правом;
- формирование у студентов навыков самостоятельной работы с нормативно-правовой базой, регулирующей коммерческое право;
- развитие у обучающихся базовых умений самостоятельного составления юридических документов, необходимых для участия в коммерческой деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА

Учебная дисциплина предназначена для студентов, обучающихся по ООП направления 40.03.01 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, квалификация –«бакалавр». Она изучается студентами очно-заочной и заочной формы обучения и относится к вариативной части цикла юридических дисциплин.

Учебная дисциплина «Коммерческое право» нацелена на развитие у студентов навыков овладения основными видами и особенностями торговых отношений, уяснения их специфики, взаимосвязи с другими видами отношений, и является необходимым элементом дальнейшего развития понимания правового регулирования всего гражданского законодательства.

Дисциплина «Коммерческое право» является вариативной дисциплиной, устанавливающей дополнительные знания для освоения специальных дисциплин.

Содержание программы предусматривает развитие у обучающихся учебных умений и навыков, универсальных способов деятельности и ключевых компетенций, акцентирует внимание на формировании навыков самостоятельной работы с правовой информацией, источниками коммерческого и гражданского права, в том числе нормативными правовыми актами, необходимыми для обеспечения правовой защиты и поддержки в профессиональной деятельности.

Уяснение материала курса основывается на положениях и выводах дисциплин ОП, входящих в профессиональный цикл, изучение которых предшествует согласно учебному плану изучению дисциплины:

«Гражданское право», «Конституционное право», «Административное право» и др.

Успешное освоение дисциплины Коммерческое право направлено на подготовку обучающихся к учебной практике, изучению таких дисциплин, как «Предпринимательское право» и др.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Трудоемкость (з.е. (час))	Компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
2 з.е.	*Способностью осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры*	ЗНАТЬ	ПК-2-з1	Взаимосвязь экономики и коммерческого права
			ПК-2-з2	Правила применения норм коммерческого права к решению конкретных задач в сфере торговых отношений
			ПК-2-з3	Систему источников коммерческого права
			ПК-2-з4	Правила применения норм коммерческого права к решению конкретных задач в сфере торговых отношений
		УМЕТЬ	ПК-2 у1	Соотносить экономические отношения с коммерческим правом
			ПК-2-у2	Анализировать экономические отношения, выделяя правовой компонент
			ПК-2-у3	Соотносить юридические факты с гражданским кодексом
			ПК-2-у4	Соотносить систему коммерческого законодательства с иными нормативными актами, связанными с коммерческим законодательством
		ВЛАДЕТЬ	ПК-2-в1	Навыками анализа норм коммерческого права во взаимосвязи с экономикой
			ПК-2-в2	Навыками анализа правоприменительной практики, связанной с экономикой (торговлей)
			ПК-2-в3	Навыками анализа норм коммерческого права
			ПК-2-в4	Навыками анализа правоприменительной практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ.

Дисциплина предполагает изучение десяти содержательно и логически взаимосвязанных тем. Общая трудоемкость дисциплины составляет две (2) зачетных единицы (72 часа). Изучение дисциплины завершается **зачетом.**

Общий объем учебной дисциплины

№	Форма обучения	Семестр/ сессия, курс	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем						Сам. работа	Контроль
			В з.е.	В часах	Всего	Лекции	Сем	КоР	Конс	Зач		
1	Заочная	4 курс	2	72	8	4	2	1,7		0,3	60,3	3,7
2	Очно-заочная	4 курс	2	72	19	8	9	1,7		0,3	53	

Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий заочная форма обучения

Заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						Самост. работа	Контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Лекции	Сем.	КоР	Конс	Зач			
1	Введение в коммерческое право	8	1	1							ПК-2-з1 ПК-2-з3
2	Субъекты коммерческой деятельности	6									ПК-2-з2 ПК-2-з4
3	Объекты торгового оборота	6									ПК-2-у1 ПК-2-у3
4	Формирование товарного рынка и его инфраструктуры	7	1		1						ПК-2-у2 ПК-2-у4
5	Конкуренция в коммерческой деятельности. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства	8									ПК-2-в1 ПК-2-в3
6	Договоры в коммерческой деятельности	8	1	1							ПК-2-в2 ПК-2-в4
7	Отдельные виды договоров в коммерческой деятельности	7	1		1						ПК-2-з2 ПК-2-з1
8	Государственное регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации	8	1	1							ПК-2-з3 ПК-2-з4
9	Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении	8	1	1							ПК-2-у1 ПК-2-у2
10	Приемка товара. Экспертиза качества товара	6									ПК-2-в1 ПК-2-в3
	Промежуточная аттестация (Зачет)		**2**			**1,7**		**0,3**			
	Итого	**72**	**8**	**4**	**2**	**1,7**		**0,3**	**60,3**	**3,7**	

Очно-заочная форма обучения

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						Самост. работа	Контроль	Формируемые результаты обучения
			Всего	Лекции	Сем.	КоР	Конс	Зач			
1	Введение в коммерческое право	8	1	1							ПК-2-з1 ПК-2-з3
2	Субъекты коммерческой деятельности	6	1		1						ПК-2-з2 ПК-2-з4
3	Объекты торгового оборота	6	1		1						ПК-2-у1 ПК-2-у3

4	Формирование товарного рынка и его инфраструктуры	7	2	1	1						ПК-2-у2 ПК-2-у4
5	Конкуренция в коммерческой деятельности. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства	8	2	1	1						ПК-2-в1 ПК-2-в3
6	Договоры в коммерческой деятельности	8	2	1	1						ПК-2-в2 ПК-2-в4
7	Отдельные виды договоров в коммерческой деятельности	7	2	1	1						ПК-2-з2 ПК-2-з1
8	Государственное регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации	8	2	1	1						ПК-2-з3 ПК-2-з4
9	Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении	8	2	1	1						ПК-2-у1 ПК-2-у2
10	Приемка товара. Экспертиза качества товара	6	2	1	1						ПК-2-в1 ПК-2-в3
	Промежуточная аттестация (Зачет)		**2**			**1,7**		**0,3**			
	Итого	72	19	8	9	1,7		0,3	53		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ

Тема 1. Введение в коммерческое право

Понятие коммерции. Функции коммерции. Понятие и предмет коммерческого права. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма. Коммерческое право как учебная дисциплина. Коммерческое право – подотрасль гражданского права. Метод и принципы коммерческого права, их соотношение с методом и принципами гражданского права. Задачи и содержание науки коммерческого права. Торговое законодательство – источник торгового права. Система актов, в которых содержатся нормы по регулированию торговых отношений. Компетенция субъектов Российской Федерации в регулировании торговой деятельности. Место норм международного права и международных договоров с участием Российской Федерации в регулировании международной торговли. Важность приоритета международного договора над внутренним законодательством. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гаагская конвенция 1986 года о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, Римская конвенция стран ЕС 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, соглашения стран СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве и другие.

Литература: Основная: 1,2 Дополнительная: 1,2,3

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

Понятие субъекта коммерческой деятельности. Индивидуальный предприниматель как субъект коммерческой деятельности. Юридическое лицо как субъект коммерческой деятельности. Участие РФ, субъектов РФ, муниципальных образований в торговых правоотношениях. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Граждане, зарегистрированные индивидуальными предпринимателями, и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. Виды торговой деятельности, которые не могут осуществлять индивидуальные предприниматели. Представители и торговые посредники. Потребители: производственные потребители, некоммерческие организации, граждане. Субъекты, осуществляющие регулирование торговой деятельности и контроль за ней. Виды представительства в коммерческой деятельности. Представительство, осуществляемое служащим коммерческой организации. Коммерческое представительство, осуществляемое самостоятельными агентами. Виды коммерческих посредников: дистрибьюторы, брокеры, дилеры, оптовые торговцы, розничные торговцы. Особенности индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Общая и специальная правоспособность индивидуальных предпринимателей. Особенности правоспособности коммерческих организаций. Общая и специальная правоспособность. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права.

Литература: Основная: 1,2,3 Дополнительная: 1,2,3

Тема 3. Объекты торгового оборота

Товар как объект коммерческого права. Понятие товара. Соотношение понятия товар и продукция. Классификация продукции. Товарораспорядительные документы как объект коммерческого права (коносамент на морскую перевозку, двойное складское свидетельство, простое складское свидетельство, складская квитанция). Правовой режим обращения товаров. Правовое регулирование оборота товаров. Объекты, полностью изъятые из оборота. Товары, свободно участвующие в торговом обороте. Ограничение оборотоспособности товаров. Государственная регистрация новых пищевых продуктов, материалов и изделий. Способы обособления товаров.

Литература: Основная: 1,2 Дополнительная: 1,2,3,4

Тема 4. Формирование товарного рынка и его инфраструктуры

Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране. Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации. Способы создания оптовыми организациями сетей продвижения и реализации товаров. Организация сбыта сельскохозяйственных товаров производителями через кооперативы и другие закупочные звенья. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовой порядок построения взаимоотношений головных оптовых организаций и их региональных звеньев. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Правовое обеспечение развития этих организаций. Формирование в стране системы закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система. Правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности. Правовые аспекты деятельности органов исполнительной власти и местного самоуправления по формированию региональных товарных рынков, развитию межрегиональных торговых связей.

Литература: Основная: 1,2,3 Дополнительная: 1,2,3,4

Тема 5. Конкуренция в коммерческой деятельности. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства

Конкуренция – конституционный принцип осуществления торгово- предпринимательской деятельности. Роль конкуренции как фактора непрерывного развития производства, качества товаров, расширения и обновления ассортимента, установления экономически обоснованных цен, удовлетворения интересов населения. Правовые вопросы создания конкурентной среды в хозяйственной сфере. Механизмы формирования конкурентных отношений: увеличение числа однородных предприятий, поддержка малого и среднего предпринимательства, обеспечение

сравнимости качественных характеристик и цен на товары, создание системы пропаганды и поощрения лучших результатов и новшеств и др. Возможности коммерческих организаций в развитии и поддержки конкуренции. Правовые приемы создания конкурентных ситуаций на товарных рынках. Конкурентная стратегия фирмы, ее правовые аспекты. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. Задачи государственных федеральных и региональных органов по выявлению монополизма, использования доминирующего положения на рынках, картельных соглашений о ценах и других проявлений недобросовестной конкуренции. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ.

Литература: Основная: 1,2 Дополнительная: 1,2

Тема 6. Договоры в коммерческой деятельности

Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности. Функции договора в современных условиях. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Заключение торговых договоров. Заключение договоров в сети Интернет (электронная торговля). Изменение и расторжение торговых договоров. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров. Критерии выбора потребителем структуры связей по закупке товара. Основания и порядок исключения излишних посреднических звеньев из цепи продвижения товара.

Литература: Основная: 1,2,3 Дополнительная: 1,2,3

Тема 7. Отдельные виды договоров в коммерческой деятельности

Отдельные виды реализационных договоров:

- договор поставки,
- договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд,
- договор контрактации.

Отдельные виды посреднических договоров:

- договор поручения,
- договор комиссии,
- агентский договор.

Отдельные виды договоров, содействующих торговле:

- договор об оказании информационных услуг,
- договор об оказании маркетинговых услуг,
- договор коммерческой концессии,
- договор транспортной экспедиции,
- договор хранения.

Литература: Основная: 1,2 Дополнительная: 1,2,3,4

Тема 8. Государственное регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации

Государственное регулирование коммерческой деятельности. Функции и формы государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование безопасности продукции. Лицензирование торговой деятельности. Государственное регулирование ценообразования в торговле. Законодательное регулирование порядка установления цен на товары. Порядок рыночного формирования цен. Определение цен на биржевые виды товаров в соответствии с биржевыми котировками. Определение цены в договоре по соглашению сторон. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, управомоченные применять меры административной ответственности. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

Литература: Основная: 1,2 Дополнительная: 1,2,3

Тема 9. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)

Принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Порядок проведения контрольных мероприятий. Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контрольных мероприятий.

Литература: Основная: 1,2,3 Дополнительная: 1,2,3,4

Тема 10. Приемка товара. Экспертиза качества товара

Правовое регулирование приемки товара. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Удостоверение несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке. Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров. Порядок составления актов о недостаче и ненадлежащем качестве товаров. Другие документы, составляемые покупателем в подтверждение результатов приемки. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю. Экспертиза качества товаров. Учреждения, управомоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы. Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформления актов об их недостаче или ненадлежащем качестве. Определение в контракте на экспорт товара организации, управомоченной проводить проверку количества и качественного состояния товара, а также порядка оформления приемных документов. Составление инспекционных счетов о проверке и прибытии экспортных грузов.

Литература: Основная: 1,2,3 Дополнительная: 1,2,3

Планы семинарских занятий

Тема 1. Введение в коммерческое право

Время - 2 час.

1. Понятие коммерции. Функции коммерции.
2. Понятие коммерческой деятельности и ее признаки.
3. Понятие коммерческого права и его задачи.
4. Предмет и методы коммерческого права. Источники коммерческого права.
5. Правовое регулирование товарного рынка в РФ.
6. Становление торгового права в зарубежных странах. Торговая революция в США и Западной Европе.
7. Становление торгового права в России: дореволюционный, советский, современный периоды.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

Время - 2 час.

1. Понятие субъекта коммерческой деятельности.
2. Индивидуальный предприниматель как субъект коммерческой деятельности.
3. Виды торговой деятельности, которые не могут осуществлять индивидуальные предприниматели.
4. Юридическое лицо как субъект коммерческой деятельности.
5. Участие РФ, субъектов РФ, муниципальных образований в торговых правоотношениях.

6. Специальные субъекты коммерческой деятельности.
7. Основания выбора вида организации для осуществления коммерческой деятельности.

Тема 3.Объекты коммерческого права

Время - 2 час.

1. Товар как объект коммерческого права. Понятие товара.
2. Соотношение понятия товар и продукция. Классификация продукции.
3. Товарораспорядительные документы как объект коммерческого права (коносамент на морскую перевозку, двойное складское свидетельство, простое складское свидетельство, складская квитанция).
4. Правовой режим обращения товаров.
5. Государственная регистрация новых пищевых продуктов, материалов и изделий.
6. Способы обособления товаров.

Тема 4.Формирование товарного рынка и его инфраструктуры

Время - 2 часа.

1. Понятие товарного рынка и его развитие в РФ.
2. Роль оптовой торговли в развитии товарного рынка.
3. Роль объединений в развитии товарного рынка.
4. Роль поставки товаров для государственных нужд в развитии товарного рынка.
5. Развитие инфраструктуры рынка.

Тема 5. Конкуренция в коммерческой деятельности. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства

Время - 2 час.

1. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции.
2. Способы создания конкурентной среды.
3. Меры по защите конкуренции.
4. Функции Федеральной антимонопольной службы.
5. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ.

Тема 6. Торговые сделки и контракты

Время - 2 час.

1. Сущность договора.
2. Особенности договоров в коммерческом обороте.
3. Заключение торговых договоров.
4. Заключение договоров в сети Интернет (электронная торговля).
5. Изменение и расторжение торговых договоров.

Тема 7. Отдельные виды договоров в коммерческой деятельности

Время - 2 час.

1. Отдельные виды реализационных договоров (договор поставки, договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд, договор контрактации).
2. Отдельные виды посреднических договоров (договор поручения, договор комиссии, агентский договор).
3. Отдельные виды договоров, содействующих торговле (договор об оказании информационных услуг, договор об оказании маркетинговых услуг, договор коммерческой концессии, договор транспортной экспедиции, договор хранения).

Тема 8. Государственное регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации

Время - 4 час.

1. Функции и формы государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Государственное регулирование ценообразования в торговле.
3. Государственное регулирование безопасности продукции.
4. Лицензирование торговой деятельности.

Тема 9. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)

Время - 2 час.

1. Принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля.
2. Порядок проведения контрольных мероприятий.
3. Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контрольных мероприятий.

6 . ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

В процессе обучения студенты выполняют ряд самостоятельных заданий в рамках внеаудиторной работы.

К видам самостоятельной работы в рамках обучения по данной программе относятся:

- поиск и изучение существующих доктринальных материалов в рамках курса;
- поиск и изучение нормативных правовых актов, в том числе с использованием электронных баз данных;
- поиск и изучение материалов судебной практики по каждой теме курса;
- анализ изученных материалов и подготовка устных докладов и рефератов в соответствии с выбранной для этого вида работы темой.

В рамках изучения материалов как доктринального, так и правоприменительного характера студенты должны ознакомиться с основными подходами к изучению каждой темы, составить собственное мнение о проблемах, затрагиваемых в теме.

6.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний.

6.1.1. Основные категории учебной дисциплины для самостоятельного изучения:

АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР — договор, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

АККРЕДИТИВ — а) способ безналичных расчетов между организациями, суть которого состоит в том, что банк плательщика дает поручение исполняющему банку (обслуживающему получателя платежа) оплатить требуемую сумму в оговоренный срок на основе условии, предусмотренных в аккредитивном заявлении плательщика; б) именная ценная бумага, удостоверяющая право лица, на которое она выписана, получать в кредитном учреждении (банке) указанную в ней сумму. Виды аккредитива; покрытый, непокрытый, депонированный, гарантированный

БАНК - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и

юридических лиц. Различаются банки: а) по функциям - центральные (эмиссионные); коммерческие; специальные (сберегательные, инвестиционные, ипотечные, внешнеторговые и др.); б) по форме собственности - акционерные, паевые, находящиеся в собственности одного лица или партнеров (банковские дома), муниципальные, государственные, межгосударственные, смешанные.

БИРЖА - наиболее развитая форма регулярно функционирующего рынка, па котором совершается торговля ценными бумагами (фондовая биржа) или оптовая торговля товарами по стандартам и образцам (товарная биржа).

БИРЖЕВОЙ РЫНОК - торговля ценными бумагами на фондовых биржах. Это всегда организованный рынок.

БРОКЕР - профессиональный участник рынка ценных бумаг, занимающийся брокерской деятельностью.

БРОКЕРСКИЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ - покупка и продажа ценных бумаг банками за счет и по поручению своих клиентов на основании договоров комиссии или поручения с ними («брокерских договоров»).

ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА - содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется.

РАСЧЕТЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ, ОСНОВАННЫЕ НА ЗАЧЕТЕ ВЗАИМНЫХ ТРЕБОВАНИЙ - расчеты в безналичном порядке, при которых взаимные требования и обязательства должников и кредиторов друг к другу погашаются в равновеликих суммах, и лишь на разницу производится платеж в порядке, установленном Банком России.

РАСЧЕТЫ ПЛАТЕЖНЫМИ ПОРУЧЕНИЯМИ - при расчетах платежным поручением банк обязуется по поручению плательщика за счет средств, находящихся на его счете, перевести определенную денежную г. сумму на счет указанного плательщиком лица в этом или в ином банке в срок, предусмотренный законом или устанавливаемый в соответствии с ним, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета либо не определяется применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

РАСЧЕТЫ ПО АККРЕДИТИВУ - при расчетах по аккредитиву банк, действующий по поручению плательщика об открытии аккредитива и в соответствии с его указанием (банк-эмитент), обязуется произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель либо дать полномочие другому банку(исполняющему банку) произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель.

РАСЧЕТЫ ПО ИНКАССО - при расчетах по инкассо банк (банк-эмитент) обязуется по поручению клиента осуществить за счет клиента действия по получению от плательщика платежа и (или) акцепта платежа.

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ПОРЯДОК ПРИВЛЕЧЕНИЯ КРЕДИТОВ - порядок, в соответствии с которым для проведения кредитной операции заемщику достаточно представления в уполномоченный банк (филиал) документов, предусмотренных Банком России.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ - деятельность на рынке ценных бумаг по ведению реестров владельцев ценных бумаг. Такая деятельность по законодательству РФ является исключительной и не может совмещаться ни с какой другой.

РЕГЛАМЕНТ ДЕПОЗИТАРИЯ - утвержденные депозитарием условия осуществления депозитарной деятельности, содержащие, в частности, установленные правила ведения учета депозитарных операций. Порядок утверждения депозитарием своего регламента определяется нормативными документами Банка России.

РЕЕСТР - совокупность данных, зафиксированных на бумажном носителе и (или) с использованием электронной базы данных, которая обеспечивает идентификацию зарегистрированных лиц, удостоверение прав на ценные бумаги, а также позволяет получать и направлять информацию зарегистрированным лицам. Например, реестр владельцев ценных бумаг - составленный на определенную дату список владельцев именных ценных бумаг одного выпуска, позволяющий идентифицировать этих владельцев, количество принадлежащих им ценных бумаг и содержащий иные данные, необходимые эмитенту для исполнения его обязанностей по ценным бумагам.

6.1.2. Задания для повторения и углубления приобретаемых знаний.

	Задание	Код результата обучения
1.	Дайте понятия субъекта коммерческой деятельности и индивидуального предпринимателя как субъекта коммерческой деятельности. Классифицируйте субъекты коммерческой деятельности.	ПК-2-з1 ПК-2-з2
2.	Покажите систему формирования товарного рынка и его инфраструктуры	ПК-2-з1 ПК-2-з3
3.	Изложите общие положения о Конкуренции в коммерческой деятельности и Государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	ПК-2-з2 ПК-2-з4
4.	Изложите сущность коммерческих прав юридических лиц на основе гражданского законодательства	ПК-2-з4 ПК-2-з3
5.	Охарактеризуйте взаимозависимость в возникновении таких институтов коммерческого права как защиту прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля, Приемки товара, экспертизы качества товара	ПК-2-з1 ПК-2-з2

6.2. Задания для отработки умений (решение задач):

При выполнении данных заданий формируются следующие компетенции:

	Задание	Код результата обучения
1.	Решить задачи № 1,2	ПК-2-у1, ПК-2-у4
2.	Решить задачи № 3,4	ПК-2-у2
3.	Решить задачи № 5,6	ПК-2-у2, ПК-2-у3
4.	Решить задачи № 7,8	ПК-2-у1, ПК-2-у2
5.	Решить задачи № 9	ПК-2-у3

Задачи

Задача № 1: Предприниматель Петрова занималась распространением косметической продукции фирмы "Лечебная косметика". Между фирмой и предпринимателем Петровой был заключен договор, по которому фирма "Лечебная косметика" обязуется поставить предпринимателю Петровой косметическую продукцию на сумму 25 783 рублей в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору выполнила. После реализации указанного товара Петрова обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2 400 рублей агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя Петровой названные договоры являются агентскими, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы.

Правомерны ли требования предпринимателя Петровой?

Задача № 2: Гражданин Сидоров по поручению индивидуального предпринимателя Петрова, занимавшегося изготовлением мягкой мебели, заключил договор с заводом изготовителем на поставку партии мебельного поролона для предпринимателя Петрова. Сидорову предпринимателем была выдана доверенность на совершение действий, указанных в договоре поручения. Размер вознаграждения и срок его оплаты в договоре поручения не был указан. После выполнения поручения Петров отказался платить вознаграждение Сидорову, поскольку в договоре поручения ничего не говорилось о вознаграждении.

Как должен быть решен вопрос о вознаграждении в данном случае?

Задача № 3: ГУП заключило с ООО договор простого товарищества, по которому участники обязались совместно изготавливать мебель. Общество закупило и установило для использования соответствующее оборудование. По условиям договора расходы на приобретение оборудования распределяются между участниками поровну. ООО полностью рассчиталось с продавцом оборудования, но не получило компенсации от ГУП и уступило свое право требования

производственному кооперативу, который и обратился с требованием к ГУП о взыскании половины стоимости приобретенного оборудования. Возражая против заявленных кооперативом требований, ГУП сослалось на ничтожность сделки уступки права требования: «договором простого товарищества уступка права требования не была предусмотрена».

Вправе ли ООО было совершить сделку цессии, вытекающую из договора простого товарищества?

Задача № 4: Между ООО «Ремонт» и ООО «Мастер» заключен договор поставки стройматериалов (цемента). В соответствии с договором поставка производится равномерными партиями не позднее 10-го числа каждого месяца; покупатель оплачивает поставленную продукцию в срок не позднее пяти банковских дней с момента приемки стройматериалов на своем складе. Поставщик ежемесячно выполнял свои обязательства, а покупатель ссылаясь на то, что в договоре не была установлена цена и, следовательно, она должна быть определена дополнительно, задержал оплату за три месяца. Поставщик возражал: при заключении договора поставки стороны уже договорились (устно), что поставка стройматериалов будет оплачиваться по рыночным ценам, действующим в данной местности.

Можно ли считать договор поставки заключенным, если в нем не предусмотрена цена? Как разрешить спор? Какие правовые меры могут быть применены за просрочку оплаты?

Задача № 5: Предприниматель Сергеев заключил договор доверительного управления убыточной мастерской, принадлежащей ООО. После вступления в доверительное управление он выяснил, что оборудование мастерской, считавшееся утраченным, находится в пользовании у бывшего заведующего мастерской Зайцева. Сергеев потребовал от последнего вернуть оборудование и возместить все доходы, которые тот извлек за время неправомерного владения им.

Правомерны ли требования Сергеева к Зайцеву?

Задача № 6: ООО «Восток» заключило договор комиссии со специализированной организацией, осуществляющей реализацию имущества на открытых торгах. Согласно договору специализированная организация (комиссионер) должна была от своего имени реализовать на торгах имущество, принадлежащее ООО «Восток» (комитенту). В договоре было установлено вознаграждение комиссионера в размере 1 % от итоговой цены продажи. Вопрос о распределении дополнительной выгоды стороны не урегулировали. Специализированная организация реализовала имущество по цене, выше начальной цены торгов. При перечислении выручки комитенту, она удержала, помимо своего вознаграждения, половину разницы между начальной и итоговой ценами торгов, считая, что ей причитается половина суммы дополнительной выгоды, полученной от реализации имущества по цене выше, чем та, которая была указана комитентом. ООО «Восток» обратилось в арбитражный суд с требованием к специализированной организации о передаче ему выручки от продажи имущества в полном объеме (за вычетом комиссионного вознаграждения).

Каким образом комиссионер должен исполнять поручение комитента?

Может ли комиссионер реализовать имущество комитента по цене выше либо ниже, чем была указана комитентом?

Задача № 7: Васильев, торговый агент фирмы, реализующей компьютеры, заключил от имени фирмы договор на поставку четырех компьютеров акционерному обществу (АО). Поскольку компьютеры в обусловленный договором срок поставлены не были, АО обратилось с иском в арбитражный суд о взыскании предусмотренной договором неустойки, возврате перечисленных фирме в качестве предоплаты средств, а также выплаченного Васильеву вознаграждения, составляющего 0,3% от суммы совершенной сделки. В отзыве на исковое заявление фирма указала, что готова вернуть перечисленные ей АО средства, но платить неустойку и возмещать выплаченное Васильеву вознаграждение она не намерена. Позиция фирмы основывалась на том, что заключенный Васильевым договор на поставку компьютеров является недействительным в связи с тем, что Васильев, как и все остальные торговые агенты фирмы, был уполномочен лишь на поиск потенциальных покупателей компьютеров и проведение с ними переговоров, но не на подписание каких-либо договоров. Что касается выплаченного Васильеву вознаграждения, то к нему фирма вообще никакого отношения не

имеет, так как сама выплачивает своим торговым агентам комиссионные с каждой заключенной при их помощи сделки. В ходе судебного заседания выяснилось, что, во-первых, Васильев не зарегистрирован в качестве предпринимателя и, во-вторых, между ним и АО был заключен договор, в соответствии с которым Васильеву поручался поиск необходимых для АО компьютеров по цене ниже рыночной с выплатой вознаграждения в размере 0,3% от суммы сделки.

Как разрешить возникший спор?

Может ли Васильев рассматриваться в качестве коммерческого представителя? Изменится ли решение задачи, если фирма уже поставила АО один компьютер?

Задача № 8: Между обществом с ограниченной ответственностью и строительной фирмой был заключен договор, по которому строительная фирма обязывалась отремонтировать офис Общества, а Общество обязано было предоставить все необходимые материалы и оплатить стоимость ремонта. Работы следовало завершить за один месяц, начиная с 1 июня. Строители своевременно приступили к выполнению работ, однако с 15 июня прекратили все работы, поскольку выяснилось, что у Общества нет средств для оплаты выполненных работ. Кроме того, Общество не смогло предоставить необходимые материалы и попросило завершить работы из ма-териалов строительной фирмы в установленный срок. Указанную просьбу фирма удовлетворить отказалась. Тогда Общество объявило о расторжении договора и пригласило другую организацию для завершения работ, отнеся все расходы на неисправного подрядчика.

Правомерны ли действия Общества? Почему?

Задача № 9: Между двумя коммерческими организациями заключен договор, по которому поставщик ОАО «Крона» (фирма, специализирующаяся на выпуске мониторов) ежемесячно производит отгрузку своей продукции после перечисления покупателем ООО «Компик» (фирмой, торгующей компьютерами) в недельный срок с момента подписания договора предоплаты в размере 200 тыс. руб. Покупатель произвел предоплату в полном размере и в связи с двухмесячной просрочкой поставки предъявил иск к поставщику о взыскании 1) неустойки за просрочку поставки в размере стоимости не поставленных за два месяца мониторов, 2) убытков, в том числе предоплату в полном размере, затраты на приобретение мониторов у другого поставщика, а также упущенную выгоду (ООО «Компик» приостановило реализацию неукомплектованных компьютеров на два месяца). Поставщик не согласился с заявленным требованиями, мотивируя свой отказ тем, что его партнер (производственный кооператив «Центр информатики») не выполнили свои обязательства по подрядному договору, заключенному с ОАО «Крона», сорвал сроки производства мониторов ОАО «Крона», что и повлекло задержку их поставки покупателю — ООО «Компик». В связи указанными обстоятельствами ОАО не считает себя виновным в недопоставке и отказывается возмещать убытки, но готово восполнить недопоставленное в следующем месяце. По поводу неустойки ответчик заявил, что установленная договором неустойка по тем же причинам не может быть с него взыскана.

Может ли поставщик (ОАО «Крона») быть освобожден от санкций за недопоставку? Как решить спор?

6.3. Задания, направленные на формирование навыков (владений):

	Задание	Код результата обучения
1.	Задание 1	ПК-2-в1
2.	Задания 3, 6,	ПК-2-в2, ПК-2-в4
3.	Задание 2, 4	ПК-2-в1, ПК-2-в3
4.	Задания 5,7	ПК-2-в3

Задание 1. Подготовка презентации по теме «Источники коммерческого права»

Задание 2. Составить исковое заявление:

А) о взыскании долга по договору поставки и проценты за неправомерное пользование чужими денежными средствами;

Б) об уменьшении покупной цены товара ненадлежащего качества;

В) о расторжении договора купли-продажи в связи с неисполнением продавцом обязанности передать товар

Г) о взыскании денежных средств за товар, переданный по договору комиссии

Задание 3. Составить схему договорных отношений торговой организации, для её законного функционирования.

Задание 4. Составьтетрудовой договор с коммерческим директором торговой компании.

Задание 5. Составьте сравнительную таблицу о правах и обязанностях: А) собственника торговой организации

Б) генерального директора В) коммерческого директора

Г) юриста, или юридического отдела Д) главного бухгалтера

Задание 6. Составьтесхему взаимодействия торговой организации сгосударственными и контролирующими органами

Задание 7. Подготовьте сообщение о практике осуществления приобретения, аренды нежилых помещений для торговой деятельности.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Средства оценивания в ходе текущего контроля:

- задания и упражнения, рекомендованные для самостоятельной работы;
- практическая работа по темам, указанным в РПУД;
- задания и упражнения в ходе семинарского занятия по темам, указанным в РПУД.
-

7.2. ФОС для текущего контроля

№	Формируемая компетенция	Показатели сформированности компетенции	ФОС текущего контроля
	Способностью осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры ПК-2	ПК-2-з1 ПК-2-з2	Письменный опрос на занятиях по темам 5,6,10; Тестовые задания с 1 по 36
		ПК-2-у1 ПК-2-у2	Решение задач 1-7
		ПК-2-в1 ПК-2-в2	Задания к п.6.3. РПУД
		ПК-2-з3, ПК-2-з4,	Письменный опрос на занятиях по темам 5,6,10; Тестовые задания с 1 по 36
		ПК-2-у3, ПК-2-у4,	Письменный опрос на занятиях по темам 4,7,8; Задачи1-9.
		ПК-2-в3, ПК-2-в4	Задания к п.6.3. РПУД

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
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. 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.

21. 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.

22. Коммерческими договорами являются:

а) реализационные и посреднический договор;

б) организационные и посреднический договор;

в) только организационные договора;

г) реализационные, организационные и посреднический договор.

23. 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.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

27. Сторонами договора комиссии являются:

а) комиссионер и комитент;

б) поверенный и доверитель;

в) агент и принципал;

г) некоммерческие организации.

28. 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.

29. Субъектами договоров на перевозку конкретных партий являются:

а) грузоотправитель, посредник, грузополучатель;

б) перевозчик, посредник, грузополучатель;

в) грузополучатель, отправитель, посредник;

г) грузоотправитель, перевозчик, грузополучатель.

30. Перевозка осуществляется на основании:

а) перевозочных документов;

б) договора;

в) соглашения;

г) залога.

31. Виды коносамента:

а) договорной, именной, ордерный;

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

32. Оплата перевозки производится отправителем:
а) до сдачи груза;
б) после сдачи груза;
в) во время сдачи груза;
г) не производится.

33. Факт не сохранности грузов удостоверяется:
а) соглашением;
б) договором;
в) коммерческим актом;
г) сделкой.

34. Ответственность транспортных организаций носит:
а) ограничительный характер;
б) общий характер;
в) договорной характер;
г) дозволяющий характер.

35. 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.

36. 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.

7.3 ФОС для промежуточной аттестации.

Задания для оценки знаний.

Перечень вопросов для студентов по подготовке к зачету.

1. Понятие коммерции. Функции коммерции.
2. Понятие коммерческой деятельности и ее признаки.
3. Понятие коммерческого права и его задачи.
4. Предмет и методы коммерческого права.
5. Правовое регулирование товарного рынка в РФ. Источники коммерческого права.
6. Становление торгового права в зарубежных странах. Торговая революция в США и Западной Европе.
7. Становление торгового права в России: дореволюционный, советский, современный периоды.

8. Понятие субъекта коммерческой деятельности.

9. Индивидуальный предприниматель как субъект коммерческой деятельности. Виды торговой деятельности, которые не могут осуществлять индивидуальные предприниматели.

10. Юридическое лицо как субъект коммерческой деятельности.

11. Участие РФ, субъектов РФ, муниципальных образований в торговых правоотношениях.

12. Специальные субъекты коммерческой деятельности (организаторы товарного рынка).

13. Правовое регулирование биржевой деятельности.

14. Основания выбора вида организации для осуществления коммерческой деятельности.

15. Торгово-посреднические организации (дилеры, брокеры, трейдеры, торговые дома, торговые агенты, дистрибьюторы и фирмы- стокисты).

16. Товар как объект коммерческого права. Понятие товара.

17. Товарораспорядительные документы как объект коммерческого права.

18. Правовой режим обращения товаров.

19. Способы обособления товаров.

20. Понятие товарного рынка и его развитие в РФ.

21. Развитие инфраструктуры товарного рынка.

22. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции.

23. Формы монополистической деятельности.

24. Меры по защите конкуренции.

25. Федеральная антимонопольная служба. Функции и полномочия.

26. Субъекты малого и среднего предпринимательства в РФ.

27. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ.

28. Сущность коммерческого договора и его особенности.

29. Заключение торговых договоров.

30. Заключение договоров в сети Интернет.

31. Изменение и расторжение торговых договоров.

32. Отдельные виды реализационных договоров (договор поставки, договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд, договор контрактации).

33. Отдельные виды посреднических договоров (договор поручения, договор комиссии, агентский договор).

34. Отдельные виды договоров, содействующих торговле (договор об оказании информационных услуг, договор об оказании маркетинговых услуг, договор коммерческой концессии, договор транспортной экспедиции, договор хранения).

35. Функции и формы государственного регулирования коммерческой деятельности.

36. Государственное регулирование ценообразования в торговле.

37. Государственное регулирование безопасности товаров.

38. Лицензирование торговой деятельности.

39. Принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).

40. Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении контрольных мероприятий.

41. Правовое регулирование приемки товара.

42. Приемка импортных товаров.

43. Экспертиза качества товаров.

Задания для оценки умений.

В качестве фондов оценочных средств для оценки умений обучающегося используются

задания, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6)

Задания для оценки навыков, владений, опыта деятельности

В качестве фондов оценочных средств для оценки навыков, владений, опыта деятельности обучающегося используются задания, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6), а также практическая работа: выполнение практических заданий по темам курса.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Бойкова О.С. Торговое право (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.С. Бойкова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 450 с. — 978-5-394-01489-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/57146.html

2. Егорова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебник для вузов / М.А. Егорова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Статут, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2013. — 640 с. — 978-5-8354-0899-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/29208.html

3. Эриашвили Н.Д. Коммерческое право (4-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / Н.Д. Эриашвили [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 503 с. — 978-5-238-01792-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52486.html

Дополнительная литература:

1. Герасимова Л.П. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.П. Герасимова, Ю.В. Суняев. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. — 164 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/16474.html

2. Пятин С.Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.Ю. Пятин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 186 с. — 978-5-394-01014-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/57166.html

3. Рубцова Н.В. Коммерческое право. Практикум [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.В. Рубцова. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2012. — 40 с. — 978-5-7782-2154-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/44787.html

4. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право [Электронный ресурс] : учебный комплект / Е.Г. Шаблова, О.В. Жевняк. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2014. — 95 с. — 978-5-7996-1227-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66166.html

5. Эриашвили Н.Д. Банковское право [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Финансы и кредит» / Н.Д. Эриашвили. — 9-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 615 с. — 978-5-238-02788-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71134.html

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. www.government.gov.ru - Официальный сайт Правительства РФ (содержит информацию о структуре, составе и деятельности Правительства РФ, тексты нормативных правовых актов, принятых Правительством РФ).

2. www.ks.rfnet.ru - Официальный сайт Конституционного Суда РФ (содержит информацию о составе и деятельности Конституционного Суда РФ, документы Конституционного Суда РФ).

3. www.ksorr.ru - Официальный сайт Координационного совета объединения работодателей

России - (содержит необходимую информацию о деятельности Координационного совета объединения работодателей России, Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (РТК), другую полезную информацию).

4. www.law.edu.ru- федеральный правовой портал Юридическая Россия.
5. www.pravo.gov.ru –официальный интернет-портал правовой информации.
6. www.pravo.ru/ - Первый российский юридический портал. Справочная правовая система.
7. www.privlaw.ru – портал частного права.
8. www.supcourt.ru - Официальный сайт Верховного Суда РФ - (содержит информацию о составе и деятельности Верховного Суда РФ, документы Верховного Суда РФ, обзоры судебной практики)

10. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Изучение учебной дисциплины «Коммерческое право» осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса», утвержденными Министерством образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн, Положением об организации обучения студентов – инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, утвержденным приказом ректора от 6 ноября 2015 года №60/о, Положением о Центре инклюзивного образования и психологической помощи АНО ВО «Российский новый университет», утвержденного приказом ректора от 20 мая 2016 года № 187/о.

Лица с ограниченными возможностями здоровья и инвалиды обеспечиваются электронными образовательными ресурсами, адаптированными к состоянию из здоровья.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей обучающихся и специфики приема-передачи учебной информации на основании просьбы, выраженной в устной или письменной форме.

С обучающимися по индивидуальному плану или индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

Автор (составитель). к.э.н., доцент, Саклакова О.А

«01» сентября 2017 г.