



**Клинский филиал
Частное учреждение высшего образования
«Институт государственного администрирования»**

**Кафедра гражданско-правовых дисциплин и международного частного
права**

УТВЕРЖДАЮ

Директор Клинского филиала

П.Н. Рузанов

«26» августа 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»**

**Направление подготовки:
40.03.01 «Юриспруденция»
профиль:
«Гражданско-правой»**

**Квалификация – бакалавр
Форма обучения: очно-заочная, заочная**

Клин 2021 г.

Рабочая программа по дисциплине **«Коммерческое право»** составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат, от 13 августа 2020 г. № 1011, для обучающихся по направлению подготовки **40.03.01 «Юриспруденция»**

Составитель:

к.ю.н., доцент Шаповалов Д.А.

РАССМОТРЕНА и ПРИНЯТА

на заседании кафедры

«Гражданско-правовых дисциплин и

международного частного права»

«23» августа 2021 г., протокол № 1

Д.А. Шаповалов

(подпись)

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы..	4
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	5
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий.....	6
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	12
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации...	15
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	17
8. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	18
9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	19
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	20
11. Программное обеспечение (комплект лицензионного программного обеспечения).....	21

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения данной дисциплины (модуля) направлен на формирование следующих компетенций и индикаторов их достижения, а

также результатов обучения, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций:

Код и наименование компетенций	Коды и индикаторы достижения компетенций	Коды и результаты обучения
ПК-9. Способен осуществлять защиту конкуренции и обеспечивать стабильность гражданского оборота посредством применения правовых средств и способов	ПК-9.1. Проявляет готовность защищать конкуренцию и обеспечивать стабильность гражданского оборота посредством применения правовых средств и способов.	РОЗ ПК-9.1: - знать правовые средства и способы защиты конкуренции и обеспечения стабильности гражданского оборота.
	ПК-9.2. Определяет наиболее эффективные правовые средства и способы защиты конкуренции и обеспечения стабильности гражданского оборота.	РОУ ПК-9.2: - уметь определять наиболее эффективные способы защиты конкуренции и обеспечения стабильности гражданского оборота.
	ПК-9.3. Учитывает права, свободы и законные интересы граждан в процессе реализации мер по защите конкуренции и обеспечении стабильности гражданского оборота.	РОВ ПК-9.3: - владеть навыками реализации меры по предупреждению и пресечению нарушений прав и свобод граждан в процессе защиты конкуренции и обеспечения стабильности гражданского оборота.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Б1.В.ДВ.01.02 Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплинам по выбору вариативной части программы бакалавриата по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция».

Освоение дисциплины базируется на знаниях гражданского права, финансового права, налогового права, предпринимательского права. Знания, умения и навыки, полученные в ходе изучения дисциплины, должны использоваться обучающимися на всех этапах обучения в вузе при освоении различных дисциплин учебного плана, подготовке рефератов, контрольных, курсовых и выпускных квалификационных работ; в процессе последующей профессиональной деятельности, при решении прикладных задач, требующих использования информационных технологий в практической деятельности.

Целью изучения дисциплины является формирование знаний в области коммерческого права, подготовка специалистов, способных самостоятельно трактовать и применять нормы коммерческого законодательства, анализировать и оценивать различные ситуации в сфере коммерческого оборота, анализировать содержание нормативных правовых актов,

содержащих нормы коммерческого права, грамотно ориентироваться в действующем законодательстве, регулирующем коммерческие правоотношения.

Задачи изучения дисциплины:

-изучить основы коммерческого права, его предмет, метод и принципы, организационно-правовые формы коммерческой деятельности;

-сформировать представление о задачах, решаемых наукой «коммерческое право», о тенденциях дальнейшего развития действующего законодательства;

-сформировать умение анализировать содержание и требования нормативных правовых актов, работать с источниками права и юридической учебной литературой; пользоваться нормативной базой для составления коммерческих договоров.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 4 зачетных единицы (ЗЕ), 144 академических часа.

Виды учебной работы	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины (в часах)	144	144
Аудиторная работа (в часах):	38	20
Лекции (Л)	16	8
Практические занятия (ПЗ)	22	12
Самостоятельная работа (СР) (в часах)	79	115
Контроль	27	9
Форма итогового контроля по дисциплине	Экзамен	Экзамен

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем (модулей)	Виды учебной работы и трудоемкость (в часах)					СР	Оценочные средства	Результаты обучения
	Общее к-во	Контактная работа						
		Всег	Л	ПЗ				

	часов	о часов					
Раздел 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права. Субъекты коммерческой деятельности.							
Тема 1.1. Понятие, предмет и источники коммерческого права.	14	6	2	4	8	Реферат	РОЗ ПК-9.1.
Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности.	14	6	2	4	8	Практическая работа	РОУ ПК-9.2.
Раздел 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности.							
Тема 2.1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам.	13	4	2	2	9	Тестирование	РОВ ПК-9.3.
Тема 2.2. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам.	13	4	2	2	9	Практическая работа	РОЗ ПК-9.1.
Раздел 3. Отдельные виды купли-продажи. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте.							
Тема 3.1. Отдельные виды купли-продажи.	20	6	3	3	14	Практическая работа	РОЗ ПК-9.1.
Тема 3.2. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте.	19	6	3	3	13	Практическая работа	РОУ ПК-9.2.
Раздел 4. Торговой договор.							
Тема 4.1. Заключение торгового договора (на примере договора поставки).	13	4	2	2	9	Практическая работа	РОВ ПК-9.3.
Тема 4.2. Формирование определительных условий торгового договора.	11	2	0	2	9	Реферат	РОВ ПК-9.3.
Экзамен	27						
Всего по курсу часов:	144	38	16	22	79		

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем (модулей)	Виды учебной работы и трудоемкость (в часах)					Оценочные средства	Результаты обучения
	Общее к-во часов	Контактная работа			СР		
		Всего часов	Л	ПЗ			
Раздел 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права. Субъекты коммерческой деятельности.							
Тема 1.1. Понятие, предмет и источники коммерческого права.	15	4	2	2	11	Реферат	РОЗ ПК-9.1.

Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности.	17	4	2	2	13	Практическая работа	РОУ ПК-9.2.
Раздел 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности.							
Тема 2.1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам.	17	4	2	2	13	Тестирование	РОВ ПК-9.3.
Тема 2.2. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам.	17	4	2	2	13	Практическая работа	РОЗ ПК-9.1.
Раздел 3. Отдельные виды купли-продажи. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте.							
Тема 3.1. Отдельные виды купли-продажи.	22	2	0	2	20	Практическая работа	РОЗ ПК-9.1.
Тема 3.2. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте.	21	2	0	2	19	Практическая работа	РОУ ПК-9.2.
Раздел 4. Торговой договор.							
Тема 4.1. Заключение торгового договора (на примере договора поставки).	13	0	0	0	13	Практическая работа	РОВ ПК-9.3.
Тема 4.2. Формирование определительных условий торгового договора.	13	0	0	0	13	Реферат	РОВ ПК-9.3.
Экзамен	9						
Всего по курсу часов:	144	20	8	12	115		

Содержание разделов и тем дисциплины.

Раздел 1. Общие положения наследственного права. Источники наследственного права и наследственные правоотношения.

Тема 1.1. Понятие, предмет и источники коммерческого права

Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права. Метод и принципы коммерческого права, их соотношение с методом и принципами гражданского права.

Торговое законодательство - источник коммерческого права. Система актов, в которых содержатся нормы по регулированию торговых отношений. Компетенция субъектов Федерации в регулировании коммерческой деятельности.

Конституция Российской Федерации - правовая основа развития торгового законодательства. Конституционные ограничения предпринимательства.

Роль Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), других

*

нормативных правовых актов в регулировании торговых отношений. Значение ведомственных и локальных нормативных актов в регулировании коммерческой деятельности.

Место норм международного права и международных договоров с участием Российской Федерации в регулировании международной торговли. Важность приоритета международного договора над внутренним законодательством.

Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гагская конвенция 1986 года о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, Римская конвенция стран ЕС 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, соглашения стран СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве и другие*.

Особенности применения норм права иностранных государств к внешнеэкономическим договорам. Действие норм международных соглашений в регулировании международных сделок купли-продажи в случае отсутствия указания в договорах на нормы права конкретных стран.

Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности.

Классификация субъектов коммерческой деятельности. Граждане, зарегистрированные индивидуальными предпринимателями, и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. Представители и торговые посредники. Потребители: производственные потребители, некоммерческие организации, граждане. Субъекты, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности и контроль за ней.

Виды представительства в коммерческой деятельности. Представительство, осуществляемое служащими коммерческой организации. Коммерческое представительство, осуществляемое самостоятельными агентами.

Виды коммерческих посредников: дистрибьюторы, брокеры, дилеры, оптовые торговцы, розничные торговцы.

Особенности индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Общая и специальная правоспособность индивидуальных предпринимателей.

Особенности правоспособности коммерческих организаций. Общая и специальная правоспособность. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товаров. Хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и их экономическое значение. Унитарные предприятия.

Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права.

Раздел 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

Тема 2.1. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

Компетенция государственных органов в регулировании коммерческой деятельности: федеральных, органов власти субъектов Российской

Федерации, местных органов власти.

Защита от неправомерных действий контролирующих Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей РФ. Органы стандартизации, санитарно-эпидемиологического контроля, охраны окружающей среды и природных ресурсов, органы антимонопольной политики.

Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Виды монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы, их полномочия.

Ответственность предпринимателей за правонарушения в торговой сфере, за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о защите прав потребителей.

Тема 2.2. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам.

Тенденции развития договорного права в зарубежном законодательстве. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров.

Пути совершенствования договорного права в торговых отношениях. Введение в гражданское право России понятий «публичный договор», «типовой договор», «договор присоединения», «формуляр», «стандартная форма договора».

Понятие публичного договора. Гарантии покупателей, потребителей услуг. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения*.

Торговые сделки и контракты. Развитие российского законодательства о купле-продаже. Значение второй части ГК РФ в регулировании купли - продажи. Новые виды обязательств и понятий. Поставка товаров для государственных нужд, контрактация сельскохозяйственной продукции, снабжение энергетическими и иными ресурсами, продажа предприятий.

Система норм, регулирующих договоры купли-продажи: определение соответствующего условия договора, правила, позволяющие характеризовать данное условие применительно к конкретным договорным отношениям сторон, последствия нарушения сторонами договора обусловленных обязанностей.

Раздел 3. Отдельные виды купли-продажи. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте.

Тема 3.1. Отдельные виды купли-продажи.

Нормативное регулирование розничной торговли. Соотношение гл. 30 части второй ГК РФ и Закона «О защите прав потребителей». Правила продажи товаров, утвержденные Правительством РФ*.

Особенности договора розничной купли-продажи. Публичный характер договора. Оформление договора. Обязанность предоставления информации о товаре и продавце. Свободный доступ покупателей к товару. Указание основных реквизитов на русском языке.

Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в

договоре розничной купли-продажи. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.

Возможности обмена товара, купленного в розничном торговом предприятии. Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей.

Развитие оптовой торговли в российской и мировой коммерческой практике. Понятие оптовой торговли. Особенности оптовой торговли как разновидности торгово-предпринимательской деятельности. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.

Признаки договора поставки. Условия договора поставки, предпочтительные для производителя и для посредника.

Поставка товаров для государственных нужд. Заключение, особенности прав и обязанностей сторон.

Договор контрактации как основная организационно-правовая форма закупок сельскохозяйственной продукции. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации.

Соотношение законодательного регулирования контрактации и поставки сельскохозяйственных товаров для государственных нужд.

Тема 3.2. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте.

Предмет договора поручения. Содержание договора поручения, права и обязанности поверенного и доверителя. Исполнение договора поручения.

Особенности коммерческого представительства.

Предмет договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера.

Разновидности договора комиссии. Договор консигнации, его особенности. Специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления.

Исполнение договора комиссии, расчеты по данному договору. Несение расходов по содержанию и хранению имущества и риска случайной гибели или порчи товара.

Понятие и роль агентского договора - совершение в чужих интересах как юридических действий, так и действий фактического порядка.

Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии. Признаки агентского договора, его форма и содержание.

Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения.

Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга. Комплекс исключительных прав, передаваемых по договору коммерческой концессии. Отличие договора коммерческой концессии от агентских договоров. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.

Структура франчайзинга в торговых отношениях. Его роль при формировании товаропроводящих сетей. Проблемы развития франчайзинга.

Раздел 4. Торговой договор.

Тема 4.1. Заключение торгового договора (на примере договора поставки).

Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров.

Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора. Маркетинговая и производственно-финансовая деятельность предприятия как экономическая основа формирования условий торгового договора. Отличие коммерческих схем для производителя от коммерческих схем для посредника.

Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту .

Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров.

Учет неблагоприятных факторов при формировании условий торговых договоров. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.

Тема 4.2. Формирование определительных условий торгового договора.

Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара.

Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены, уменьшающие фактор инфляционного изменения цен. Оформление условия о цене в торговом договоре. Протокол согласования договорной цены, спецификация и т.д.

Содержание условия о качестве и комплектности товара. Зависимость этого условия от вида товара. Способы установления качества товара.

Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии.

Условие о таре, упаковке и маркировке. Многооборотная тара и средства пакетирования.

Содержание условия о сроке и дате поставки.

Согласование в условиях договора поставки срока или сроков, в течение которых поставщик обязан передать покупателю товар. Определение периода поставки отдельных партий товара.

Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).

Самостоятельная работа обучающихся включает следующие формы:

- аудиторная самостоятельная работа;
- внеаудиторная самостоятельная работа;
- творческая, в том числе научно-исследовательская работа.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по данной дисциплине предусматривает:

- выполнение самостоятельных работ;
- выполнение контрольных и практических работ;
- решение задач теоретической и практической направленности;
- работу со справочной, методической и научной литературой;
- решение кейсов, деловые игры.

Основными видами самостоятельной работы обучающихся при изучении данной дисциплины являются:

- подготовка к аудиторным занятиям и выполнение заданий разного уровня сложности: к проблемным лекциям, семинарам, дискуссиям, коллоквиумам и т.п.;
- изучение отдельных тем или вопросов учебной дисциплины, составление конспектов, самоконтроль знаний;
- выполнение контрольных работ, контрольных домашних работ, творческих заданий;
- подготовка докладов, сообщений, рефератов, эссе, презентаций, и т.д.;
- выполнение тестовых заданий с использованием интернет-тренажеров;
- подготовка к участию в научных и научно-практических конференциях и семинарах.

Методические указания к оформлению разных форм отчетности по самостоятельной работе

1. *Эссе* – одна из форм письменных работ, наиболее эффективная при освоении базовых и вариативных дисциплин. Роль этой формы контроля особенно важна при формировании универсальных компетенций выпускника, предполагающих приобретение основ гуманитарных, социальных и экономических знаний, освоение базовых методов соответствующих наук.

Эссе – небольшая по объему самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем соответствующей дисциплины. Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных умозаключений.

Эссе – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Эссе должно содержать чёткое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по

поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ собранных обучающимся конкретных данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации, подробный разбор предложенной преподавателем проблемы с развёрнутыми пояснениями и анализом примеров, иллюстрирующих изучаемую проблему и т.д.

Требования к эссе могут трансформироваться в зависимости от конкретной дисциплины, однако качество работы должно оцениваться по следующим критериям: самостоятельность выполнения, способность аргументировать положения и выводы, обоснованность, четкость, лаконичность, оригинальность постановки проблемы, уровень освоения темы и изложения материала (обоснованность отбора материала, использование первичных источников, способность самостоятельно осмысливать факты, структура и логика изложения). Для подготовки эссе обучающемуся предоставляется список тем, список обязательной и дополнительной литературы, требования к оформлению.

Структура эссе:

1. Титульный лист.
2. План.
3. Введение с обоснованием выбора темы.
4. Текстовое изложение материала (основная часть).
5. Заключение с выводами по всей работе.
6. Список использованной литературы.

2. Реферат.

Реферат – форма письменной работы, которую рекомендуется применять при освоении вариативных (профильных) дисциплин профессионального цикла. Как правило, реферат представляет собой краткое изложение содержания научных трудов, литературы по определенной научной теме.

Тему реферата обучающиеся выбирают по желанию. Основным критерий выбора – учебно-научный и профессиональный интерес обучающегося.

Цель написания – более глубокий уровень освоения тематики дисциплины. Обучающемуся при написании реферата предстоит стать исследователем, взглянуть на проблему самостоятельно и, может быть, обнаружить, открыть для себя то, что оставалось ранее незамеченным.

Структура реферата включает следующие компоненты:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основную часть;
- заключение;
- перечень использованной литературы;
- приложения.

Во *введении* обосновывается актуальность выбранной темы и личный интерес автора к теме.

В *основной части* необходимо осветить те или иные стороны проблемы. Материал основной части рекомендуется излагать в форме параграфов. Вначале излагается теоретический материал: описываются рабочие термины, рассматриваются имеющиеся в научной литературе теоретические концепции, важные положения, аспекты. Затем приводятся фактические данные: наблюдения специалистов, наблюдения обучающегося. Хорошо, если удастся критически проанализировать и сопоставить теоретические и фактические данные.

В *заключении* формулируются выводы, дается оценка проведенного анализа, изученного материала.

Реферат оформляется на электронном носителе, шрифт TimesNewRoman, размер – 14 pt, поля по 2 см. с каждой стороны. Объем – 10-12 стр. Нумерация – по центру внизу. Список использованных источников составляется в алфавитном порядке методом библиографического описания по ГОСТу. В случае использования материалов Интернет необходимо указывать электронные сайты.

В тексте реферата в случае использования цитат необходимо делать сноски с указанием библиографических данных и соответствующей страницы. Титульный лист оформляется в соответствии с образцами, предоставляемыми кафедрой.

3. Дискуссия (в режиме онлайн).

Дискуссия является одной из важнейших форм образовательной деятельности, стимулирующей инициативность учащихся, развитие рефлексивного мышления. В основе дискуссии – метод обсуждения и разрешения спорных вопросов. В отличие от обсуждения как обмена мнениями, дискуссией называют обсуждение-спор, столкновение точек зрения, позиций и т.д. Дискуссия – равноправное обсуждение обучающимися (под руководством и с учетом планирования преподавателем) вопросов, на которых нет единого ответа в ходе освоения материала изучаемой дисциплины. Результатом дискуссии может быть общее соглашение, лучшее понимание, новый взгляд на проблему, совместное решение. В онлайн режиме обучающимся предлагается обсудить заявленную тему, найти способы профессионального поведения в той или иной ситуации. Преподаватель выполняет функции ведущего дискуссии. Он оценивает: активность каждого участника; степень владения знаниями каждого участника; оригинальность предлагаемых идей, решений.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Фонд оценочных средств – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений запланированным результатам обучения и требованиям образовательных программ, рабочих программ дисциплин (модулей).

ФОС как система оценивания состоит из трех частей:

1. Структурированного перечня объектов оценивания (кодификатора / структурной матрицы формирования и оценивания результатов обучения ОПВО, дисциплины);

2. Базы учебных заданий;

3. Методического оснащения оценочных процедур.

ФОС оформлен как Приложение к рабочей программе дисциплины.

Типовые вопросы для подготовки к экзамену:

1. Основания отраслевого обособления коммерческого права.
2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
3. Торговое законодательство России.
4. Обычаи торгового оборота, их фиксирование и применение.
5. Защита прав потребителей в торговом обороте.
6. ИНКОТЕРМС 2010: основные положения.
7. Предмет и метод регулирования коммерческого права.
8. Виды организаций - участников торгового оборота.
9. Основания выбора организационно-правовой формы торговой организации.
10. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
11. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
12. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
13. Субъекты-организаторы торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
14. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
15. Понятие товара, классификация видов товаров.
16. Товарораспорядительные документы.
17. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
18. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
19. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
20. Классификация договоров торгового права.
21. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный анализ.
22. Способы заключения договоров в торговом обороте.
23. Электронная цифровая подпись.
24. Организационные договоры в коммерческой сфере.
25. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
26. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
27. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.
28. Условия о сроках в торговых договорах.

29. Маркировка товаров, маркировка тары.
30. Способы определения цены продаваемого товара.
31. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
32. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
33. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
34. Договор коммерческой комиссии (консигнации).
35. Договор на проведение маркетинговых исследований.
36. Договор на предоставление коммерческой информации.
37. Договор на оказание рекламных услуг.
38. Коммерческое представительство.
39. Агентские договоры в торговом обороте.
40. Дистрибьюторский договор.
41. Договор на исключительную продажу товара.
42. Договор франчайзинга («коммерческой концессии»).
43. Договор страхования коммерческих рисков.
44. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
45. Договор транспортной экспедиции.
46. Ответственность за нарушения обязательств в торговле.
47. Основания и условия применения мер ответственности.
48. Условия договоров об ограничении и исключении ответственности.
49. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения договоров.
50. Приемка товаров по количеству и качеству.
51. Таможенное оформление ввоза и вывоза товаров.

**7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы,
необходимой для освоения дисциплины (модуля).**

а) основная литература:

1. 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, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14756-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488765> (дата обращения: 14.01.2022).
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, 2022. — 590 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14231-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488951> (дата обращения: 14.01.2022).
3. Коммерческое право. Практикум: учебное пособие для вузов / Е. А. Абросимова [и др.]; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14505-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491775> (дата обращения: 14.01.2022).

б) дополнительная литература:

1. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: основные российские концепции (*Jurisprudentia Mercatoria Russica*): учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13711-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477147> (дата обращения: 14.01.2022).
2. Международное коммерческое право: учебник для вузов / В. Ф. Попондопуло [и др.]; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 476 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10496-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489065> (дата обращения: 14.01.2022).
3. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров: учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.]; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13475-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497510> (дата обращения: 14.01.2022).
4. Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов [и др.]; под редакцией В. А. Белова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 718 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-11576-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445667> (дата обращения: 14.01.2022).

8. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы.

1. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее сеть «Интернет») необходимых для освоения дисциплины (модуля):

1. сайт Президента Российской Федерации 1/ www-президент.рф
2. сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации www.council.gov.ru
3. сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации www.duma.gov.ru
4. сайт Правительства Российской Федерации www.правительство.рф
5. сайт Конституционного Суда Российской Федерации www.ksrf.ru
6. сайт Верховного Суда Российской Федерации www.vsrp.ru
7. сайт Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации www.ombudsmanrf.ru сайт Центрального Банка Российской Федерации www.cbr.ru
8. сайт Центральной Избирательной комиссии Российской Федерации www.cikrf.ru сайт Счетной палаты Российской Федерации www.ach.gov.ru
9. сайт Генеральной Прокуратуры Российской Федерации www.genproc.gov.ru
10. www.edu.ru - Федеральный портал «российское образование»
11. <http://window.edu.ru> - Федеральный портал Единое окно доступа к информационным ресурсам;
12. <http://ibooks.ru> - Электронно-библиотечная система
13. www.rusneb.ru - Национальная электронная библиотека
14. <http://pravo.gov.ru> - официальный интернет-портал правовой информации
15. Российская государственная публичная библиотека <http://elibrary.rsl.ru/>
16. IPRbooks – Электронная библиотечная система, сайт в сети Интернет www.iprbookshop.ru
17. Электронная библиотека издательство «ЮРАЙТ» www.biblio-online.ru
18. СПС «КонсультантПлюс»: www.consultant.ru - Справочная правовая система «Консультант Плюс»
19. СПС «Гарант»: www.garant.ru - Справочно-Правовая Система
20. Официальный Интернет-портал правовой информации: Государственная система правовой информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pravo.gov.ru.
21. <http://www.iprbookshop.ru/52058> – электронная библиотечная система «IPRbooks», доступ в on-line режим к большому числу наименований монографий, учебников, справочников, научных журналов, диссертаций и научных статей в различных областях знаний. Фонд ЭБС постоянно пополняется электронными версиями изданий российских издательств, а также произведениями отдельных авторов. 121590 – Общее количество

публикаций, 367 – Журналов ВАК, 681 – Всего журналов, 24185 – Учебных изданий (ФГОС ВО), 7849 – Научных изданий, 2085 – Аудиоизданий.

22. www.biblio-online.ru – электронная библиотечная система «Юрайт», доступ в on-line режим к большому числу наименований монографий, учебников, справочников, научных журналов, диссертаций и научных статей в различных областях знаний. Фонд ЭБС постоянно пополняется электронными версиями изданий российских издательств, а также произведениями отдельных авторов. Фонд электронной библиотеки составляет более 6000 учебников и учебных пособий.

23. <http://window.edu.ru> – Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» объединяет в единое информационное пространство электронные ресурсы свободного доступа для всех уровней образования в России. В разделе «Библиотека» представлено более 28 000 учебно-методических материалов.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

Информационные технологии охватывают все ресурсы, необходимые для управления информацией, особенно компьютеры, программное обеспечение и сети, необходимые для создания, хранения, управления, передачи и поиска информации. Информационные технологии, используемые в учебном процессе: компьютерные сети, терминалы (компьютер, сотовые телефоны, телевизор), услуги (электронная почта, поисковые системы).

Реализация учебной дисциплины требует наличия компьютерного класса со следующим обеспечением:

- из расчёта 1 помещение на 1 (одну) группу обучаемых и 1 (один) преподаватель предоставляется помещение с рабочими местами, с компьютерами (Автоматизированные Рабочие Места, АРМ), объединёнными в локальную сеть (ЛВС);

- преподавателю предоставляется учётная запись с правами локального и сетевого администратора на всех АРМ;

- характеристики АРМ: ОС не ниже Windows XP SP3, IE 6.0; аппаратное обеспечение: не ниже IntelPentium III 1000 МГц, 512 Мб RAM, 80 Гб HDD, SVGA (1024x768x32), 100 Мбит EthernetAdapter;

- характеристики сети: 100 Мбит FastEthernet, наличие доступа в Интернет;

- проектор с возможностью подключение к разъему D-Sub и, желательно, DVI или возможность подключения Flash-накопителя;

- проекционный экран с белым проекционным полотном без крупных физических дефектов;

- ЛВС должна иметь высокоскоростное подключение к сети Internet.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Лекционные аудитории, аудитории для проведения практических занятий, оснащенные средствами для мультимедийных презентаций, цифровой аудио- и видео- фиксации, и воспроизведения информации, компьютерной техникой с лицензированным программным обеспечением, пакетами правовых и других прикладных программ по тематике дисциплины.

При проведении практических и лекционных занятий, а также при выполнении самостоятельной работы используются такие программные продукты, как Word, Excel, PowerPoint, InternetExplorer.

Для более углубленного изучения дисциплины и рассмотрения ее практических аспектов предусмотрено использование систем СПС «Гарант» и СПС «Консультант Плюс», что дает возможность своевременно отслеживать изменения в нормативно-правовой базе, регламентирующей коммерческую деятельность организаций.

Реализация программы учебной дисциплины требует наличие учебного кабинета (аудитории). Оборудование учебного кабинета (аудитории) предполагает комплект специализированной мебели для:

- организации рабочего места преподавателя;
- организации рабочих мест обучающихся;
- рационального размещения и хранения средств обучения;
- организации использования аппаратуры.

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

- библиотечный фонд ЧУ ВО «ИГА»;
- компьютерный класс с выходом в Интернет;
- мультимедийное оборудование для чтения лекций-презентаций.

При изучении дисциплины используются аудитории, оборудованные мультимедийными средствами обучения: проектором, ноутбуком, интерактивной доской. Использование интернет-ресурсов предполагает проведение занятий в компьютерных классах с выходом в Интернет. В компьютерных классах обучающиеся имеют доступ к информационным ресурсам, к базе данных библиотеки. Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья необходимы специальные условия для получения образования.

В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институтом обеспечивается:

1. Наличие альтернативной версии официального сайта Института в сети «Интернет» для слабовидящих.

2. Присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь.

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху – дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации.

4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекту питания, туалетные и другие помещения Института, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).

11. Программное обеспечение (комплект лицензионного программного обеспечения).

Для повышения качества подготовки и оценки полученных знаний часть практических занятий планируется проводить в компьютерном классе с использованием компонентов Microsoft Office 2007, 2008, 2010: Word, Excel, Access, PowerPoint, Visio, 1С: Предприятие.