

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Волгоградский институт управления - филиал РАНХиГС
Юридический факультет
Кафедра гражданско-правовых дисциплин

УТВЕРЖДЕНА
учёным советом
Волгоградского института управления –
филиала РАНХиГС
Протокол №2 от 21.09.2023 г.

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Правоприменительная деятельность

(наименование образовательной программы)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

Б1.В.07 Коммерческое право

(код и наименование дисциплины)

40.03.01 Юриспруденция

(код, наименование направления подготовки /специальности)

Очная, заочная

(форма (формы) обучения)

Год набора – 2024 г.

Волгоград, 2023г.

Автор-составитель:

Кандидат юридических наук,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин Д.А. Токарев

Заведующий кафедрой
Гражданско-правовых дисциплин, кандидат юридических наук, доцент О.А. Сергачева

РПД Б1.В.07 Коммерческое право одобрена на заседании кафедры гражданско-правовых дисциплин. Протокол от 31 августа 2023 года № 1.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы..... | 4 |
| 1.1. Осваиваемые компетенции..... | 4 |
| 1.2. Результаты обучения..... | 4 |
| 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО..... | 4 |
| 3.Содержание и структура дисциплины..... | 5 |
| 3.1. Структура дисциплины..... | 5 |
| 4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся..... | 8 |
| 4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации..... | 8 |
| 4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся..... | 8 |
| 5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине..... | 14 |
| 5.1. Методы проведения экзамена..... | 14 |
| 5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации..... | 14 |
| 6. Методические материалы по освоению дисциплины..... | 16 |
| 7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет..... | 20 |
| 7.1. Основная литература..... | 20 |
| 7.2. Дополнительная литература..... | 21 |
| 7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация..... | 22 |
| 7.4. Интернет-ресурсы, справочные системы..... | 22 |
| 7.5. Иные источники..... | 22 |
| 8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы..... | 23 |

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Осваиваемые компетенции

Дисциплина **Б1.В.06 Коммерческое право обеспечивает овладение следующими компетенциями**

| Код компетенции | Наименование компетенции | Код компонента компетенции | Наименование компонента компетенции |
|-----------------|--|----------------------------|---|
| ПКр ОС-2 | Способен принимать юридически обоснованные решения в условиях рисков предпринимательской и иной экономической деятельности | ПКр ОС-2 | Осуществляет правовую оценку деятельности хозяйствующих субъектов, разъясняет нормы права, регулирующие имущественный оборот, выстраивает правила участия в гражданском обороте для товарообмена и осуществления хозяйственной деятельности путем заключения соглашений с учетом экономических интересов субъектов гражданского оборота |

1.2. Результаты обучения

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

| ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта) трудовые или профессиональные действия | Код компонента освоения компетенции | Результаты обучения |
|---|-------------------------------------|--|
| Для разработки рабочей программы учтены требования к квалификации, утвержденные постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. № 37 (с изм. и доп.); перспективы развития профессии (см. Проект Приказа Минтруда России «Об утверждении профессионального стандарта юриста» (подготовлен Минтрудом России), Приказ Минтруда РФ от 02.11.2015 г. № 832 | ПКр ОС-2 | на уровне знаний: – особенности правового статуса субъектов коммерческих правоотношений (субъектов предпринимательства, физических лиц) |
| | | на уровне умений: – применять нормы коммерческого законодательства на практике в точном соответствии с положениями Конституции РФ, международных договоров и соглашений и национальным коммерческим законодательством |
| | | на уровне навыков: – владеть способностью к соблюдению и реализации законодательства Российской Федерации в конкретной области правоприменения |

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина **Б1.В.07 Коммерческое право** относится к части, формируемой участниками образовательных отношений. В соответствии с учебным планом, по очной форме обучения дисциплина осваивается в 7 семестре, по заочной форме обучения дисциплина осваивается на 4 курсе, общая трудоемкость дисциплины в зачетных единицах составляет 72 часа (23ЕТ).

По очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) – 32 часа (лекций – 16 часа, практических занятий – 16 часов) и на самостоятельную работу обучающихся – 36 часов, на контроль – 4 часа.

По заочной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) – 6 часов (лекций - 2 часов, практических занятий – 4 часов), на самостоятельную работу обучающихся – 62 часов, на контроль – 4 часа.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет.

На практическую подготовку обучающихся выделено 2 часа по очной форме обучения.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области теории государства и права, конституционного и административного права, а также на приобретенные ранее навыки и умения.

Учебная дисциплина **Б1.В.07 Коммерческое право** реализуется после изучения дисциплины «Административное право», «Административный процесс», «Финансовое право», «Правовое обеспечение экономической безопасности».

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

| № п/п | Наименование тем (разделов) | Объем дисциплины, час. | | | | | СР | Форма текущего контроля успеваемости ⁴ , промежуточной аттестации |
|-----------------------------|---|------------------------|---|-------------|-------------|-----|----|--|
| | | Всего | Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий | | | | | |
| | | | Л/ЭО, ДОТ* | ЛР/ЭО, ДОТ* | ПЗ/ЭО, ДОТ* | КСР | | |
| Очная форма обучения | | | | | | | | |
| Тема 1 | Предмет, система, источники, субъекты коммерческого права, | 15 | 4/4 | - | 6 | 8 | 1 | Опрос, реферат. |
| Тема 2 | Объекты коммерческого права Структура и инфраструктура товарного рынка | 15 | 4/4 | - | 6 | 8 | 1 | Опрос, тестирование, реферат. |
| Тема 3 | Конкуренция в коммерческой деятельности | 15 | 4/4 | | 6 | 8 | 1 | Опрос, тестирование, реферат. |
| Тема 4 | Коммерческие договоры, | 15 | 2/2 | - | 6 | 8 | 1 | Опрос, тестирование, реферат. |
| Тема 5 | Наличные и безналичные расчеты | 12 | 2/2 | - | 2 | 4 | | Опрос, тестирование |

| № п/п | Наименование тем (разделов) | Объем дисциплины, час. | | | | | СР | Форма текущего контроля успеваемости ⁴ , промежуточной аттестации |
|-------------------------------|---|------------------------|---|-------------|-------------|-----------|-----------|--|
| | | В | Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий | | | | | |
| | | | Л/ЭО, ДОТ* | ЛР/ЭО, ДОТ* | ПЗ/ЭО, ДОТ* | КСР | | |
| | | | | | | | | <i>е, реферат.</i> |
| Промежуточная аттестация | | | | | | | | зачет |
| Всего: | | 72 | 16/16 | | 16 | 36 | 4 | |
| Заочная форма обучения | | | | | | | | |
| Тема 1 | Предмет, система, источники, субъекты коммерческого права, | 15 | 2/2 | - | 2 | 1 | 15 | <i>Опрос, реферат.</i> |
| Тема 2 | Объекты коммерческого права Структура и инфраструктура товарного рынка | 15 | - | - | 2 | 1 | 15 | <i>Опрос, тестирование, реферат.</i> |
| Тема 3 | Конкуренция в коммерческой деятельности | 15 | - | - | - | 1 | 15 | <i>Опрос, тестирование, реферат.</i> |
| Тема 4 | Коммерческие договоры, | 15 | - | - | - | 1 | 8 | <i>Опрос, тестирование, реферат.</i> |
| Тема 5 | Наличные и безналичные расчеты | 12 | - | - | - | | 7 | <i>Опрос, тестирование, реферат..</i> |
| Промежуточная аттестация | | | | | | | | зачет |
| Всего: | | 72 | 2/2 | | 4 | 4 | 62 | |

3.2 Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Предмет и система курса «Коммерческое право».

Понятие и предмет дисциплины «Коммерческое право». Соотношение коммерческого права, торгового права, предпринимательского права, гражданского права. Правовые нормы, регулирующие торговлю. Юридически значимые признаки торговли. Наука коммерческого (торгового) права. Историческая эволюция коммерческого права. Источники коммерческого права. Субъекты коммерческого права и участники торгового оборота. Черты специальной правосубъектности коммерсантов. Правосубъектность иных участников торговой деятельности.

Тема 2. Объекты коммерческого права

Товар в широком и узком смысле слова. Средства индивидуализации товаров. Товарораспорядительные документы. Классификация товаров. Структура товарного рынка. Способы сбыта товаров. Особенности правового регулирования рыночной инфраструктуры. Роль государства в формировании структуры и инфраструктуры товарного рынка.

Тема 3. Конкуренция в коммерческой деятельности

Конкуренция и монополизм в коммерческой деятельности. Программы развития конкуренции в России. Критерии доминирующего положения. Понятие и виды коллективного доминирования. Понятие и признаки группы лиц в коммерческой

деятельности. Формы злоупотребления доминирующим положением. Критерии монопольно высоких и монопольно низких цен. Соглашения, ограничивающие конкуренцию и согласованные действия субъектов торгового оборота.

Тема 4. Коммерческие договоры

Коммерческие договоры: понятие и классификация. Реализационные договоры. Организационные договоры. Посреднические договоры. Договоры содействующие торговой деятельности

Тема 5. Наличные и безналичные расчеты

Проблемы правового регулирования расчетов платежными поручениями в РФ. Возможные пути преодоления недостатков отечественного права в этой области. Спорные вопросы ответственности

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.07 Коммерческое право используются следующие формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

| № п/п | Наименование тем (разделов) | Методы текущего контроля успеваемости |
|---------|--|--|
| Тема 1. | Предмет и система курса «Коммерческое право». Субъекты коммерческого права | <i>Опрос, ситуационные задачи, реферат</i> |
| Тема 2. | Объекты коммерческого права Структура и инфраструктура товарного рынка | <i>Опрос, ситуационные задачи, реферат</i> |
| Тема 3. | Конкуренция в коммерческой деятельности | <i>Опрос, ситуационные задачи, реферат</i> |
| Тема 4 | Коммерческие договоры | <i>Опрос, ситуационные задачи, реферат</i> |
| Тема 5. | Наличные и безналичные расчеты | <i>Опрос, реферат</i> |

4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Тема 1. Предмет и система курса «Коммерческое право». Субъекты коммерческой деятельности

Вопросы:

1. Назовите основные этапы развития торгового [законодательства в России](#) и в зарубежных странах.
2. Порядок регулирования торговых отношений в различных странах.
3. Структура и состав торгового законодательства РФ.
4. Место обычаев торгового оборота в системе источников коммерческого права. Причины активного развития обычаев торгового оборота и повышения их роли в коммерческом праве.

Задания:

1. Составьте сравнительную таблицу имеющихся в современной юридической литературе подходов к содержанию [учебной дисциплины](#) «Коммерческое право» и дайте им оценку.
2. Перечень проблем, подлежащих обсуждению:
 - 1) Актуальность дисциплины «Коммерческое право» в условиях формирования рыночных отношений в России для подготовки квалифицированных специалистов в этой области общественных отношений. Разграничение содержания дисциплин «Коммерческое право» и «Гражданское право» по смежным вопросам. При обсуждении данной проблемы

необходимо обратить особое внимание на важнейшие вопросы, возникающие в практике торгового предпринимательства, не нашедшие своего отражения или же недостаточно отраженные в ГК РФ и соответственно в курсе гражданского права.

2) Место коммерческого права в системе российского права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права. История и современные реалии.

Обсуждение проблемы дуализма частного права проводится в виде дискуссии (диспута). Учебная группа делится на

А) «сторонников» принятия Торгового кодекса РФ; Б) «противников» принятия Торгового кодекса РФ и В) арбитров

Первый этап обсуждения: представители «сторонников» и «противников» приводят свои аргументы соответственно в пользу либо против идеи принятия торгового кодекса и обосновывают их. При этом анализируются имеющиеся в юридической литературе точки зрения по указанной проблематике, а также аргументы из законодательства и хозяйственной практики.

Второй этап обсуждения: преподаватель и арбитры задают вопросы участникам дискуссии и заслушивают ответы на них.

Третий этап обсуждения: группа арбитров оценивает высказанные представителями групп А и Б соображения, выявляет сильные и слабые стороны в приводимой участниками дискуссии аргументации и определяет, чья позиция является более убедительной и обоснованной.

Вопросы для проведения устного опроса:

1. Существует ли "коммерческое право" вообще?
2. Нужен ли России коммерческий (торговый) кодекс.
3. Можно ли осуществлять правовое регулирование торговой деятельности Гражданским кодексом, как сейчас. Что изменится, если будет принят Коммерческий кодекс? Не произойдет того, что просто какая-то часть ГК перейдет в новый акт?
4. Может быть, исправить это можно путем совершенствования действующего ГК, а не создания Коммерческого кодекса.

Темы докладов:

1. Понятие, классификация и основные черты международных обычаев делового (хозяйственного) оборота.
2. Международные организации, занимающиеся кодификацией международных обычаев.
3. Отечественные юристы – основоположники российского коммерческого права.

Ситуационные задачи:

Задача 1. Общественная организация «Общество инвалидов по слуху» создала фабрику по изготовлению дверных замков, где работают инвалиды, собирают дверные замки, которые в дальнейшем общественной организацией реализуются, а полученные доходы расходует на приобретение изданий для своей библиотеки. Является ли деятельность общественной организации по продаже дверных замков торговой, предпринимательской?

Задача 2. Сельскохозяйственный потребительский кооператив «Фермер» создан для заготовки и сбыта сельскохозяйственной продукции, производимой фермерами района. Как следует квалифицировать кооператив как торговое или предпринимательское?

Задача 1.

Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (п. 3 ч. 2 ст. 1) производит деление всех участников торговой деятельности на: 1) юридических лиц, индивидуальных

предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность - **хозяйствующих субъектов, осуществляющие торговую деятельность**; 2) юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих поставки производимых или закупаемых товаров, предназначенных для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для продажи или перепродажи - **хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки товаров**. Для каких целей законодателем осуществлено такое деление? Считаете ли вы такое деление оправданным и необходимым?

Задача 2.

Екатерина и Антон занимаются семейным бизнесом - осуществляют продажи косметических и бытовых товаров в качестве независимых предпринимателей Amwey. Однажды их соседка, недовольная тем, что к предпринимателям приходит много гостей, обратилась с жалобой в налоговую инспекцию. Налоговый инспектор в квартире продавца осуществил контрольную закупку средства для мытья автомобиля, при реализации которого не была использована контрольно-кассовая техника. О данном факте был составлен протокол об административном правонарушении и наложен штраф (ст. 14.5 КоАП РФ). Предприниматели планируют обжаловать действия налогового инспектора и вынесенное налоговым органом постановление о привлечении предпринимателя к административной ответственности.

Дайте оценку правового положения участников системы реализации товаров по системе прямых продаж. Оцените шансы предпринимателя в случае обжалования постановления в суде.

Тема 2. Объекты коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка

Вопросы для проведения устного опроса:

1. Товар в широком и узком смысле слова.
2. Частноправовое значение свойств товаров.
3. Деньги как массовые движимые вещи.
4. Денежные знаки и денежные средства.
5. Распорядительные документы на товары.
6. Товарные деривативы.
7. Торговые (коммерческие) бумаги.

Темы рефератов:

1. Цифровые продукты и криптовалюты как объект коммерческой деятельности.
2. Услуги, сопутствующие товарам.
3. Услуги, сопутствующие цифровым продуктам.

Вопросы для коллоквиума:

1. В чём отличие объектов торгового оборота от объектов гражданского оборота?
2. Какие товары ограниченно допущены к обороту? В чём проявляются ограничения?
3. Отзыв (изъятие) товара с рынка: причины, нормативно-правовое регулирование, порядок осуществления.
4. Понятие и особенности товарораспорядительных документов.
5. Основные различия товарного знака и наименования мест происхождения товара, значение данных объектов интеллектуальной собственности для коммерческой деятельности.

Ситуационные задачи:

Задание 1.

Составьте таблицу существующих классификаций товаров.

Задание 2. Каковы правовые последствия нахождения на рынке товара, ограниченного в обороте, в нарушение установленных законодательством РФ требований?

Задача 1.

Индивидуальный предприниматель решил продавать лекарственные средства на основе трав и продуктов пчеловодства, производимых его соседом, занимающимся разведением пчёл. С целью снизить предпринимательские риски до начала осуществления планируемой предпринимательской деятельности он обратился в юридическую фирму с просьбой разъяснить положения действующего законодательства об обращении лекарственных средств. Дайте квалифицированный ответ индивидуальному предпринимателю.

Задача 2.

В ходе проверки деятельности индивидуального предпринимателя, осуществляющего производство водки, оптовую и розничную продажу алкогольной и спиртосодержащей продукции, было установлено, что он заключал договоры мены алкогольной продукции и аренды основного технологического оборудования для производства спиртосодержащей продукции. В акте проверки было указано, что осуществляемая деятельность не соответствует действующему законодательству. Предприниматель не согласился с таким решением и обратился за консультацией в общество по защите прав потребителей. Дайте правовую оценку предложенной ситуации.

Вопросы для проведения устного опроса:

1. Структура товарного рынка.
2. Способы сбыта товаров.
3. Понятие и виды оптовых торговых организаций.
4. Биржи и биржевая деятельность.
5. Специальный субъект - организатор товарного рынка: понятие и виды.
6. Особенности правового регулирования рыночной инфраструктуры.
7. Роль государства в формировании структуры и инфраструктуры товарного рынка.

Темы рефератов:

1. Влияние банковского кредитования на развитие товарного рынка.
2. Развитие торговых сетей и их влияние на товарные рынки.

Вопросы для коллоквиума:

1. Понятие и система электронной торговли.
2. Правовое регулирование электронной торговли.

Ситуационные задачи:

Задание 1. Составьте сравнительную таблицу «Структура и инфраструктура товарного рынка»

Задание 2. Найдите в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» все нормы, в которых отражены структура и инфраструктура товарного рынка».

Задание 3. В Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015 - 2016 годы и период до 2020 года" проанализируйте положения, характеризующие структуру и инфраструктуру товарного рынка.

Тема 3. Конкуренция в коммерческой деятельности

Вопросы для проведения устного опроса:

1. Что такое антимонопольное регулирование?
2. Назовите основные антимонопольные правила, установленные для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность и поставки продовольственных товаров.
3. Какие ограничения в сфере торговой деятельности установлены действующим законодательством для органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления?
4. Какими способами осуществляется защита прав хозяйствующих субъектов торговой деятельности?
5. Назовите основные принципы и направления антимонопольного регулирования в отношении саморегулирования в торговой деятельности.
6. Какие механизмы саморегулирования необходимы для формирования конкурентной среды на товарных рынках?

Темы рефератов:

1. Правовые критерии установления барьеров для входа на товарные рынки.
2. Основные виды навязывания контрагенту договора своих собственных условий.

Вопросы для коллоквиума:

1. Что такое конкурентная стратегия и каковы правовые средства её формирования и реализации?
2. Какова цель законодательства о защите конкуренции?

Ситуационные задачи:

Задание 1. Подготовьте жалобу в антимонопольный орган на действия организатора торгов.

Задание 2. Подготовьте письменное согласие антимонопольного органа на предоставление государственной преференции.

Тема 4. Коммерческие договоры

Вопросы для проведения устного опроса:

1. Особенности заключения коммерческих договоров. Согласование договорных условий. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров. Форма коммерческих договоров. Законность содержания договора. Значение обычаев делового оборота при заключении коммерческого договора.
2. Права и обязанности сторон коммерческого договора. Динамика коммерческого договорного обязательства. Понятие и способы динамики договорного обязательства в коммерческом праве.
3. Сравнительная характеристика оснований изменения и расторжения договора. Основания изменения и расторжения договоров: соглашение сторон об изменении или о расторжении договора, судебное решение об изменении или о расторжении договора, односторонний отказ от исполнения договора.
4. Особенности изменения и расторжения коммерческих договоров при существенном изменении обстоятельств. Общие особенности изменения и расторжения коммерческих договоров.

Темы рефератов:

1. Коммерческая мена. Особенности правовой модели и правового регулирования договора мены в коммерческих отношениях.

2. Договор товарного кредита, его содержание, основные признаки и отличительные особенности.
3. Особенности коммерческого поручения.

Вопросы для коллоквиума:

1. Коммерческая концессия как форма выхода на рынок.
2. Договоры, содействующие торговле.
3. Определение режима транспортировки: календарные графики отгрузки, размеры одновременно отгружаемых партий товара, предельные сроки отгрузки с учетом навигационного периода, вида перевозочного средства и др.

Ситуационные задачи:

Задание 1. Составьте перечень договоров, предусмотренных нормами ГК РФ, но применяемых исключительно в торговом обороте (с указанием норм ГК РФ, которыми данные нормы предусмотрены).

Задание 2. Составьте перечень договоров, не предусмотренных ГК РФ, но применяемых исключительно в торговой деятельности, и регулируемых другими отечественными нормативными правовыми актами (с указанием норм, их предусматривающих).

Задание 3. Составьте перечень договоров используемых исключительно в торговом обороте, не предусмотренных нормами ГК РФ и иными российскими нормативными актами, но известных международным конвенциям и актам международной частноправовой унификации (с указанием норм, их предусматривающих).

Задание 4. Представьте себя директором:

- А) кондитерской фабрики;
- Б) торгового дома, реализующего обувь;
- В) рыбозавода;
- Г) магазина автозапчастей;
- Д) автосалона, торгующего иностранными легковыми автомобилями.

Отталкиваясь от потребностей и целей каждого предприятия, составьте схемы договоров, обслуживающих потребности и обеспечивающих достижение необходимых целей. Литературу о специфике текущей деятельности каждого указанного хозяйствующего субъекта подберите самостоятельно.

Тема 5. Характеристика безналичных расчетов как гражданского правоотношения

Понятие безналичных расчетов: определение, история возникновения и развития. Прототипы безналичных расчетов в античной Греции, древнем Риме, Византии, Китае и странах исламского востока. Развитие безналичных расчетов в Западной Европе. Экономическое значение безналичных расчетов. Правовая природа объекта и содержания безналичных расчетных правоотношений. Нормативные источники регулирования безналичных расчетов. Проблема соотношения при применении норм законодательства РФ и международного права. (Нормы международных договоров и российское законодательство; нормы международных обычаев и российское законодательство).

Виды операций по безналичным расчетам. Понятие формы безналичных расчетов

Безналичные расчеты платежными поручениями. Источники правового регулирования, понятие и субъекты расчетов платежными поручениями. Сравнительный анализ участников расчетов по кредитовому переводу средств в международном частном праве и в законодательстве РФ. Необходимость выделения полного субъектного состава участников расчетов по банковскому переводу. Правовая природа содержания

правоотношений по расчетам платежными поручениями. Особенности и содержание обязательств по безналичным расчетам платежными поручениями. Проблема ответственности кредитных учреждений при осуществлении расчетов платежными поручениями. Сольдо контокоррентного счета и плановый платеж как разновидности расчетов платежными поручениями.

Понятие расчетов по аккредитиву. Возникновение аккредитивной формы расчетов. Аккредитив в системе форм безналичных расчетов. Источники правового регулирования расчетов по аккредитиву. Международное регулирование аккредитивной формы расчетов, документы Международной торговой палаты в регулировании этой формы расчетов. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов Международной торговой палаты в редакции 2007 (UCP 600). Субъекты обязательств по аккредитиву. Сравнительный анализ участников расчетов по аккредитиву в международном частном праве и в законодательстве РФ. Принципы расчетов по аккредитиву. Принцип автономии (независимости) аккредитива, проблемы его закрепления в российском законодательстве. Принцип строгого соответствия условий аккредитива, критерии его оценки. Принцип соблюдения сроков при осуществлении расчетов по аккредитиву. Виды аккредитивной формы расчетов. Операции с несколькими аккредитивами. Ответственность сторон при нарушении обязательств расчетов по аккредитиву.

Тестовые материалы:

1. Коммерческое право – это:

- a. Отрасль права
- b. Правовой институт
- c. Учебная дисциплина
- d. Подотрасль гражданского права

2. Коммерческое право регулирует отношения в области:

1. Розничной торговли
2. Оптовой торговли
3. Обращения товаров на товарных, финансовых, валютных и других рынках.
4. Определения правил торговли

3. Дуализм частного права существует (существовал) в России:

1. До 1917 г.
2. В период социалистического строительства
3. В настоящее время (послеперестройчный период)
4. Отсутствует

4. Субъекты коммерческой деятельности – это:

1. Участники коммерческих правоотношений
2. Участники торгового оборота
3. Продавцы и покупатели
4. Торговые предприятия

5. Правовой статус субъекта коммерческих правоотношений – это:

1. Установленные его учредительными документами права
2. Совокупности прав и обязанностей
3. Закрепленные Конституцией общегражданские права и обязанности
4. Место субъекта в зависимости от его функций в торговом обороте

6. Объекты торгового оборота – это:

1. Торговые помещения (магазины, склады, оптовые базы)
2. Стороны коммерческих договоров
3. Предметы торговых сделок
4. Все товары

7. Создание конкурентной среды – это:

1. Установление правил розничной торговли
 2. Материальное поощрение и стимулирование добросовестной конкуренции
 3. Ограничение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции
 4. Ограничение выпуска продукции предприятием – монополистом
- 8. Фондовый рынок – это:**
1. Торговля основными фондами (недвижимость, оборудование)
 2. Сфера деятельности внебюджетных фондов
 3. Сфера обращения ценных бумаг
 4. Сфера деятельности общественных фондов
- 9. К отношениям, регулирующим коммерческое право, относится правовое регулирование деятельности всех видов бирж, за исключением:**
1. Товарной биржи
 2. Биржи труда
 3. Фондовой биржи
 4. Валютной биржи
- 10. Модель совершенного рынка – это:**
1. Абстрактное понятие
 2. Явление, присущее странам с развитой рыночной экономикой
 3. Явление, присущее всем странам с рыночными элементами экономики
 4. Модель межнационального рынка
- 11. Формы рынка определяются:**
1. Соотношением спроса и предложением
 2. Наличием спроса
 3. Отсутствием спроса
 4. Наличием предложения
- 12. Монополия спроса – это:**
1. Один покупатель
 2. Отсутствие покупателя
 3. Ограниченная монополия
 4. Монополия спроса
- 13. Торговые сделки – это:**
1. Аренда торговых площадей
 2. Все виды гражданско-правовых сделок
 3. Договор купли-продажи
- 14. В базисных условиях поставки определено все, кроме:**
1. Условия договора перевозки
 2. Условия определения цены
 3. Размеры ответственности
 4. Условия перехода коммерческих рисков
- 15. Сферой применения базиса FOB являются все, кроме:**
1. Перевозки морским транспортом
 2. Перевозки речным транспортом
 3. Смешанных перевозок
 4. Ж.-д. перевозок
- 16. Сферой применения базисом CIF являются все, кроме:**
1. Страхования грузов
 2. Таможенной очистки
 3. Морских перевозок
 4. Смешанных перевозок
- 17. Чеки, векселя, аккредитивы относятся ко всем категориям ЦБ, кроме:**
1. Ценных бумаг
 2. Средства платежа

3. Объектов торгового оборота
4. Эмиссионных ценных бумаг
- 18. К способам защиты прав субъектов торгового оборота относятся все, кроме:**
 - a. Досудебного порядка разрешения споров
 - b. Арбитражной процедуры
 - c. Использования услуг охранных агентств
 - d. Нотариальной защиты
- 19. Документом, подтверждающим качество товаров является документ, выданный:**
 1. Российскими уполномоченными органами
 2. Производителем импортной продукции
 3. Органами СЭС
 4. Производителями товаров
- 20. Условия действительности документа, подтверждающие качество товара, выданного иностранным производителем-это:**
 1. Документ торгующей организации
 2. Подтверждения в органах сертификации России
 3. Участие иностранного сертификационного органа в системе ГОСТ России
 4. Принадлежность к международным организациям качества по определенным группам товара
- 21. Выбор организационно-правовой формы предприятия зависит от:**
 1. Желания участников
 2. Вида и сферы деятельности
 3. Размера и происхождения капитала
 4. От наличия модели в гражданском законодательстве
- 22. К видам рекламной деятельности, относящиеся к недобросовестной конкуренции относятся все, кроме:**
 1. Неэтичной
 2. Недобросовестной
 3. Заведомо ложной
 4. Непрофессиональной
- 23. Договор, по которому поставщик — продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, — это**
 1. Договор поставки
 2. Договор купли-продажи
 3. Договор контрактации
 4. Нет верного ответа.
- 24. К источникам коммерческого права относятся:**
 1. Конституция РФ, Федеральные законы, включая кодифицированные акты, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, обычаи делового оборота.
 2. Международные договоры, Конституция РФ, Федеральные законы, включая кодифицированные акты, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, локальные нормативные акты.
 3. Международные договоры, Конституция РФ, Федеральные законы, включая кодифицированные акты, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, обычаи делового оборота, документы судебно-арбитражной практики
 4. Международные договоры, Конституция РФ, Федеральные законы, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, документы судебно-арбитражной практики.
- 25. Дилеры — это**

1. оптовые и реже розничные посредники. Они совершают сделки от своего имени и за свой счет.
 2. оптовые и розничные посредники, осуществляющие сбыт товаров на основе оптовых закупок у изготовителей, действуют от своего имени, за свой счет.
 3. многопрофильные торговые компании, включающие производственные, банковские, страховые, транспортные и другие фирмы.
 4. специализированные посредники, работающие на краткосрочных сделках по поручению клиента, но от своего имени и за свой счет.
- 26. По законодательству максимальное число участников ООО может составлять:**
1. 10 участников;
 2. 50 участников;
 3. 40 участников;
 4. Не регулируется законодательно.
- 27. В коммерческом праве в понятие товар НЕ включается.**
1. Ценные бумаги
 2. Сельскохозяйственная продукция;
 3. Недвижимость.
 4. Все ответы верны.
- 28. Представитель может совершать сделки от имени представляемого в отношении:**
1. только другого лица, а если представитель является коммерческим, то и в отношении тех лиц, от имени которых он также выступает коммерческим представителем,
 2. не только другого лица, но и в отношении себя лично
 3. Другого лица, представителем которого он одновременно является
 4. в отношении другого лица, а также себя лично, при условии, что представитель выступает в качестве коммерческого представителя.
- 29. Коммерческими договорами являются:**
1. реализационные и посреднический договор
 2. организационные и посреднический договор;
 3. только организационные договора;
 4. реализационные, организационные и посреднический договор.
- 30. Посредничество – это:**
1. создание условий для цивилизованного функционирования рынка;
 2. стратегическое планирование развития науки и научно-технического прогресса;
 3. решение макроэкономических проблем;
 4. элемент разделения общественного труда.
- 31. Сторонами договора комиссии являются:**
1. комиссионер и комитент;
 2. поверенный и доверитель
 3. агент и принципал;
 4. некоммерческие организации.
- 32. Договорами, содействующими торговле, являются:**
1. договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки
 2. договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;
 3. договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;
 4. договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

Устный опрос

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания при проведении устного опроса является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умение применять полученные знания на практике, овладение навыками анализа и систематизации информации в области трудовых отношений.

При оценивании результатов устного опроса используется следующая шкала оценок:

| | |
|------------|--|
| 100% - 90% | Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике, владеет навыками анализа и систематизации информации |
| 89% - 75% | Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет применять полученные знания на практике в отдельных сферах профессиональной деятельности, владеет основными навыками анализа и систематизации информации |
| 74% - 60% | Учащийся демонстрирует достаточное знание основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умеет использовать полученные знания для решения основных практических задач в отдельных сферах профессиональной деятельности, частично владеет основными навыками анализа и систематизации информации |
| менее 60% | Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, не умеет применять полученные знания на практике, не владеет навыками анализа и систематизации информации |

Тестирование

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критерием оценивания при проведении тестирования, является количество верных ответов, которые дал студент на вопросы теста. При расчете количества баллов, полученных студентом по итогам тестирования, используется следующая формула:

$$B = \frac{B}{O} \times 100\% ,$$

где Б – количество баллов, полученных студентом по итогам тестирования;

В – количество верных ответов, данных студентом на вопросы теста;

О – общее количество вопросов в тесте.

Проверка кейса

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при проверке кейса во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания при проверке кейса является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции.

При оценивании результатов решения кейса используется следующая шкала оценок:

| | |
|------------|--|
| 100% - 90% | Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, практических и аналитических навыков в рамках осваиваемой компетенции. |
| 89% - 75% | Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, практических и аналитических навыков в рамках осваиваемой компетенции. |
| 74% - 60% | Учащийся демонстрирует достаточное знание основных теоретических положений, практических и аналитических навыков в рамках осваиваемой компетенции. |
| менее 60% | Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, практических и аналитических навыков в рамках осваиваемой компетенции. |

Решение задач

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при решении задач во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критерием оценивания при решении задач, является количество верно решенных задач. При расчете

количества баллов, полученных студентом по итогам решения задач, используется следующая формула:

$$B = \frac{B}{O} \times 100\%,$$

где Б – количество баллов, полученных студентом по итогам решения задач;
 В – количество верно решенных задач;
 О – общее количество задач.

Решение ситуационной задачи

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при выполнении ситуационной задачи во время проведения текущего контроля определяется баллами в диапазоне 0-100 %. Критериями оценивания является сбор и обобщение необходимой информации, правильное выполнение необходимых расчетов, достоверность и обоснованность выводов.

При оценивании результатов решения ситуационной задачи используется следующая шкала оценок:

| | |
|------------|---|
| 100% - 90% | Учащийся демонстрирует совершенное знание основных теоретических положений, умеет собирать и обобщать необходимую информацию, правильно осуществляет расчеты, делает обоснованные выводы |
| 89% - 75% | Учащийся демонстрирует знание большей части основных теоретических положений, может собрать большую часть необходимой информации, рассчитывает необходимые показатели, делает выводы, допуская при этом незначительные ошибки |
| 74% - 60% | Учащийся демонстрирует знание некоторой части основных теоретических положений, может собрать некоторую часть необходимой информации, рассчитывает необходимые показатели, делает выводы, допуская при этом ошибки |
| менее 60% | Учащийся демонстрирует отсутствие знания основных теоретических положений, умений и навыков в рамках осваиваемой компетенции. |

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

5.1. Методы проведения экзамена

Зачет проводится с применением следующих методов: метод устного опроса по вопросам из перечня примерных вопросов из п.5.2.

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

| Компонент компетенции | Промежуточный / ключевой индикатор оценивания | Критерий оценивания |
|-----------------------|---|---|
| ПКр ОС-2 | - знает особенности правового статуса субъектов коммерческого права | - раскрывает содержание основных понятий отрасли, даёт краткую характеристику институтам коммерческого права; - демонстрирует знание коммерческого законодательства, его предназначения, роли и места в правовой системе государства |
| | - умеет применять нормы законодательства на практике в точном соответствии с положениями Конституции РФ, международных договоров и соглашений и национальным таможенным законодательством | - уверенно пользуется правовой терминологией коммерческого права; - точно определяет акты законодательства, подлежащие применению в конкретных правовых ситуациях; - юридически правильно использует свои правовые знания |

| Компонент компетенции | Промежуточный / ключевой индикатор оценивания | Критерий оценивания |
|-----------------------|--|---|
| | | в целях защиты прав и свобод человека и гражданина |
| | - владеет способностью при анализе юридического факта и правоотношения применять его к конкретной ситуации | - правильно использует юридическую терминологию в области коммерческого права; - демонстрирует навыки работы с Конституцией РФ и иными нормативно-правовыми актами |

Типовые оценочные средства промежуточной аттестации

Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческое право»

1. Понятие и предмет дисциплины «Коммерческое право».
2. Соотношение коммерческого права, торгового права, предпринимательского права, гражданского права.
2. Понятие и виды торговли. Правовые нормы, регулирующие торговлю. Юридически значимые признаки торговли.
3. Наука коммерческого (торгового) права. Историческая эволюция коммерческого права.
4. Источники коммерческого права.
5. Существо торгового обычая. Судебное установление торговых обычаев.
6. Краткая характеристика условий поставок товара Инкотермс 2000/2010 и Принципов международных коммерческих контрактов.
7. Краткая характеристика Оттавских конвенций УНИДРУА о международном финансовом лизинге и международном факторинге (1988).
8. Основные положения Венской Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
9. Судебная практика как инструмент развития коммерческого права.
10. Функциональная специализация субъектов коммерческой деятельности.
11. Понятие и виды торговых посредников, их сравнительный анализ.
12. Функции складских распределительных центров.
13. Организаторы торговли: понятие, виды, требования, особенности деятельности.
14. Деятельность экспедиторов по сопровождению перевозки товаров.
15. Организаторы и участники международной торговли.
16. Особенности участия в коммерческой деятельности некоммерческих организаций.
17. Соблюдение формальных процедур для участия субъектов в коммерческой деятельности.
18. Товар в широком и узком смысле слова.
19. Частноправовое значение свойств товаров.
20. Деньги как массовые движимые вещи.
21. Денежные знаки и денежные средства.
22. Распорядительные документы на товары.
23. Товарные деривативы.
24. Торговые (коммерческие) бумаги.
25. Структура товарного рынка.
26. Способы сбыта товаров.
27. Понятие и виды оптовых торговых организаций.
28. Биржи и биржевая деятельность.
29. Специальный субъект - организатор товарного рынка: понятие и виды.
30. Особенности правового регулирования рыночной инфраструктуры.
31. Роль государства в формировании структуры и инфраструктуры товарного рынка.

32. Что такое антимонопольное регулирование? Назовите основные антимонопольные правила, установленные для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность и поставки продовольственных товаров.

33. Какие ограничения в сфере торговой деятельности установлены действующим законодательством для органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления?

34. Какими способами осуществляется защита прав хозяйствующих субъектов торговой деятельности?

35. Назовите основные принципы и направления антимонопольного регулирования в отношении саморегулирования в торговой деятельности.

36. Какие механизмы саморегулирования необходимы для формирования конкурентной среды на товарных рынках?

37. Особенности заключения коммерческих договоров. Согласование договорных условий. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров.

38. Форма коммерческих договоров. Законность содержания договора.

39. Значение обычаев делового оборота при заключении коммерческого договора.

40. Права и обязанности сторон коммерческого договора. Динамика коммерческого договорного обязательства. Понятие и способы динамики договорного обязательства в коммерческом праве.

41. Сравнительная характеристика оснований изменения и расторжения договора. Основания изменения и расторжения договоров: соглашение сторон об изменении или о расторжении договора, судебное решение об изменении или о расторжении договора, односторонний отказ от исполнения договора.

42. Особенности изменения и расторжения коммерческих договоров при существенном изменении обстоятельств. Общие условия и особенности изменения и расторжения коммерческих договоров.

Шкала оценивания

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося при устном ответе во время промежуточной аттестации определяется оценками «Отлично» / «Хорошо»/ «Удовлетворительно»/ «Неудовлетворительно». Критериями оценивания на зачете с оценкой является демонстрация основных теоретических положений, в рамках осваиваемой компетенции, умение применять полученные знания на практике, овладение навыками анализа и систематизации информации в области финансов.

Для дисциплин, формой промежуточной аттестации которых является зачет с оценкой, приняты следующие соответствия:

- 90-100% - «отлично» (5);
- 75-89% - «хорошо» (4);
- 60-74% - «удовлетворительно» (3);
- менее 60% - «неудовлетворительно» (2).

При оценивании результатов устного опроса используется следующая шкала оценок:

| | |
|-------------------------|--|
| 100% - 90% (отлично) | Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы на высоком уровне. Свободное владение материалом, выявление межпредметных связей. Уверенное владение понятийным аппаратом дисциплины. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы на высоком уровне. Способность к самостоятельному нестандартному решению практических задач |
| 89% - 75% (хорошо) | Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы достаточно. Детальное воспроизведение учебного материала. Практические навыки профессиональной деятельности в значительной мере сформированы. Присутствуют навыки самостоятельного решения практических |

| | |
|------------------------------------|---|
| | задач с отдельными элементами творчества. |
| 74% - 60% (удовлетворительно) | Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, сформированы на минимальном уровне. Наличие минимально допустимого уровня в усвоении учебного материала, в т.ч. в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности сформированы не в полной мере. |
| менее 60% (неудовлетворительно) | Этапы компетенции, предусмотренные образовательной программой, не сформированы. Недостаточный уровень усвоения понятийного аппарата и наличие фрагментарных знаний по дисциплине. Отсутствие минимально допустимого уровня в самостоятельном решении практических задач. Практические навыки профессиональной деятельности не сформированы. |

Фонды оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине представлены в приложении 1.

6. Методические материалы по освоению дисциплины

Методические рекомендации по написанию рефератов

Реферат является индивидуальной самостоятельно выполненной работой студента. Тему реферата студент выбирает из перечня тем, рекомендуемых преподавателем, ведущим соответствующую дисциплину. Реферат должен содержать следующие структурные элементы: Титульный лист Содержание Введение Основная часть Заключение Список литературы Приложения (при необходимости). Требования к оформлению рефератов: шрифт – 14, поля – по 2 см, интервал – 1, объем – не менее 10 стр.

Рекомендации по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины

Структура времени, необходимого на изучение дисциплины

| Форма изучения дисциплины | Время, затрачиваемое на изучение дисциплины, % |
|--|--|
| Изучение литературы, рекомендованной в учебной программе | 40 |
| Решение задач, практических упражнений и ситуационных примеров | 40 |
| Изучение тем, выносимых на самостоятельное рассмотрение | 20 |
| Итого | 100 |

Методические рекомендации по подготовке к практическому (семинарскому) занятию

Основной целью практического (семинарского) занятия является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента, умения решать практические задачи. На практических (семинарских) занятиях предполагается рассматривать наиболее важные, существенные, сложные вопросы, которые, наиболее трудно усваиваются студентами. При этом готовиться к практическому (семинарскому) занятию всегда нужно заранее. Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает в себя следующее:

- обязательное ознакомление с вопросами для устного опроса,
- изучение конспектов лекций, соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов;
- работа с основными терминами (рекомендуется их выучить);
- изучение дополнительной литературы по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре;
- формулирование своего мнения по каждому вопросу и аргументированное его обоснование;

- запись возникших во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросов, чтобы затем на семинаре получить на них ответы;
- обращение за консультацией к преподавателю.

Рекомендации по изучению методических материалов

Методические материалы по дисциплине позволяют студенту оптимальным образом организовать процесс изучения данной дисциплины. Методические материалы по дисциплине призваны помочь студенту понять специфику изучаемого материала, а в конечном итоге – максимально полно и качественно его освоить. В первую очередь студент должен осознать предназначение методических материалов: структуру, цели и задачи. Для этого он знакомится с преамбулой, оглавлением методических материалов, говоря иначе, осуществляет первичное знакомство с ним. В разделе, посвященном методическим рекомендациям по изучению дисциплины, приводятся советы по планированию и организации необходимого для изучения дисциплины времени, описание последовательности действий студента («сценарий изучения дисциплины»), рекомендации по работе с литературой, советы по подготовке к экзамену и разъяснения по поводу работы с тестовой системой курса и над домашними заданиями. В целом данные методические рекомендации способны облегчить изучение студентами дисциплины и помочь успешно сдать экзамен. В разделе, содержащем учебно-методические материалы дисциплины, содержание практических занятий по дисциплине.

Рекомендации по самостоятельной работе студентов

На самостоятельную работу студентов по дисциплине Б1.В.07 Коммерческое право выносятся следующие темы: На самостоятельную работу студентов по дисциплине выносятся следующие темы:

| № п/п | Тема | Вопросы, выносимые на СРС | Очная форма | Заочная форма |
|-------|--|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. | Предмет и система курса «Коммерческое право». Субъекты коммерческого права | 1. Причины необходимости изучения коммерческого права. 2. Процесс коммерциализации гражданского права: понятие, причины, результаты и их оценка. 3. Ученые исследователи коммерческого права: научные направления и школы. 2. Правовое регулирование деятельности специальных субъектов коммерческого права. 3. Сравнительный анализ правового статуса специальных субъектов. | написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач. | написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач. |
| 2. | Объекты | 1. Товары и их | написание | написание |

| | | | | |
|----|--|---|---|---|
| | <p>коммерческого права</p> <p>Структура и инфраструктура товарного рынка</p> | <p>классификация.</p> <p>2. Особенности правового регулирования товарораспорядительных документов.</p> <p>3. Значение наименования места происхождения товара и роль товарных знаков в коммерческом обороте.</p> <p>4. Особенности правового регулирования элементов товарных рынков.</p> <p>5. Инфраструктура товарного рынка: понятие и звенья.</p> | <p>конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> | <p>конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> |
| 3. | <p>Конкуренция в коммерческой деятельности</p> | <p>1. Недобросовестная конкуренция в коммерческой деятельности.</p> <p>2. Злоупотребление доминирующим положением на товарном рынке.</p> | <p>написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> | <p>написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> |
| 4 | <p>Коммерческие договоры</p> | <p>1. Понятие и признаки коммерческого договора.</p> <p>2. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>3. Сравнительная характеристика различных видов коммерческих договоров</p> | <p>написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> | <p>написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> |
| 5. | <p>Наличные и безналичные расчеты</p> | <p>1. Проблемы правового регулирования безналичных расчетов в торговом обороте.</p> <p>2. Возможные пути преодоления недостатков отечественного права в этой области. Спорные вопросы ответственности</p> | <p>написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> | <p>написание конспектов, реферат, решение ситуационных задач.</p> |

Неотъемлемым элементом учебного процесса является самостоятельная работа студента. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, столь важные для современной подготовки специалистов. Формы самостоятельной работы студентов по дисциплине: написание конспектов, подготовка ответов к вопросам, написание рефератов, решение задач, исследовательская работа.

Задания для самостоятельной работы включают в себя комплекс аналитических заданий выполнение, которых, предполагает тщательное изучение научной и учебной литературы, периодических изданий, а также законодательных и нормативных документов предлагаемых в п.б «Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине». Задания предоставляются на проверку в печатном виде.

Рекомендации по работе с литературой

При изучении курса учебной дисциплины особое внимание следует обратить на рекомендуемую основную и дополнительную литературу.

Важным элементом подготовки к семинару является глубокое изучение основной и дополнительной литературы, рекомендованной по теме занятия, а также первоисточников. При этом полезно прочитанную литературу законспектировать. Конспект должен отвечать трем требованиям: быть содержательным, по возможности кратким и правильно оформленным.

Содержательным его следует считать в том случае, если он передает все основные мысли авторов в целостном виде. Изложить текст кратко – это значит передать содержание книги, статьи в значительной мере своими словами. При этом следует придерживаться правила - записывать мысль автора работы лишь после того, как она хорошо понята. В таком случае поставленная цель будет достигнута. Цитировать авторов изучаемых работ (с обязательной ссылкой на источник) следует в тех случаях, если надо записывать очень важное определение или положение, обобщающий вывод.

Важно и внешнее оформление конспекта. В его начале надо указать тему семинара, дату написания, названия литературных источников, которые будут законспектированы. Глубокая самостоятельная работа над ними обеспечит успешное усвоение изучаемой дисциплины.

Одним из важнейших средств серьезного овладения теорией является **конспектирование первоисточников.**

Для составления конспекта рекомендуется сначала прочитать работу целиком, чтобы уяснить ее общий смысл и содержание. При этом можно сделать пометки о ее структуре, об основных положениях, выводах, надо стараться отличать в тексте основное от второстепенного, выводы от аргументов и доказательств. Если есть непонятные слова, надо в энциклопедическом словаре найти, что это слово обозначает. Закончив чтение (параграфа, главы, статьи) надо задать себе вопросы такого рода: В чем главная мысль? Каковы основные звенья доказательства ее? Что вытекает из утверждений автора? Как это согласуется с тем, что уже знаете о прочитанном из других источников?

Ясность и отчетливость восприятия текста зависит от многого: от сосредоточенности студента, от техники чтения, от настойчивости, от яркости воображения, от техники фиксирования прочитанного, наконец, от эрудиции – общей и в конкретно рассматриваемой проблеме.

Результатом первоначального чтения должен быть простой **план текста и четкое представление о неясных местах**, отмеченных в книге. После предварительного ознакомления, при повторном чтении следует **выделить основные мысли автора** и их развитие в произведении, обратить внимание на обоснование отдельных положений, на

методы и формы доказательства, наиболее яркие примеры. В ходе этой работы окончательно отбирается материал для записи и определяется ее вид: *план, тезисы, конспект*.

План это краткий, последовательный перечень основных мыслей автора. Запись прочитанного в виде тезисов – значит выявить и записать опорные мысли текста. Разница между планом и тезисами заключается в следующем: в плане мысль называется (ставь всегда вопрос: о чем говорится?), в тезисах – формулируется – (что именно об этом говорится?). Запись опорных мыслей текста важна, но полного представления о прочитанном на основании подобной записи не составишь. Важно осмыслить, как автор доказывает свою мысль, как убеждает в истинности своих выводов. Так возникает конспект. Форма записи, как мы уже отметили, усложняется в зависимости от целей работы: план – о чем?; тезисы – о чем? что именно?; конспект – о чем? что именно? как?

Конспект — это краткое последовательное изложение содержания. Основу его составляет план, тезисы и выписки. Недостатки конспектирования: многословие, цитирование не основных, а связующих мыслей, стремление сохранить стилистическую связанность текста в ущерб его логической стройности. Приступать к конспектированию необходимо тогда, когда сложились навыки составления записи в виде развернутого подробного плана.

Форма записи при конспектировании требует особого внимания: важно, чтобы собственные утверждения, размышления над прочитанным, четко отделялись при записи. Разумнее выносить свои пометки на широкие поля, записывать на них дополнительные справочные данные, помогающие усвоению текста (дата события, упомянутого авторами; сведения о лице, названном в книге; точное содержание термина). Если конспектируется текст внушительного объема, необходимо указывать страницы книги, которые охватывает та или иная часть конспекта.

Для удобства пользования своими записями важно озаглавить крупные части конспекта, подчеркивая *заголовки*. Следует помнить о назначении красной строки, стремиться к четкой графике записей - уступами, колонками. Излагать главные мысли автора и их систему аргументов - необходимо преимущественно своими словами, перерабатывая таким образом информацию, – так проходит уяснение ее сути. Мысль, фразы, понятия в контексте, могут приобрести более пространное изложение в записи. Но текст оригинала свертывается, и студент, отрабатывая логическое мышление, учиться выделять главное и обобщать однотипные суждения, однородные факты. Кроме того, делая записи своими словами, обобщая, студент учится письменной речи.

Знание общей стратегии чтения, техники составления плана и тезисов определяет и технологию конспектирования

– Внимательно читать текст, попутно отмечая непонятные места, незнакомые термины и понятия. *Выписать на поля* значение отмеченных понятий.

– При первом чтении текста необходимо составить его *простой план*, последовательный перечень основных мыслей автора.

– При повторном чтении текста выделять *систему доказательств* основных положений работы автора.

– Заключительный этап работы с текстом состоит в осмыслении ранее отмеченных мест и их краткой последовательной записи.

– При конспектировании нужно стремиться *выразить мысль автора своими словами*, это помогает более глубокому усвоению текста.

– В рамках работы над первоисточником важен умелый *отбор цитат*. Необходимо учитывать, насколько ярко, оригинально, сжато изложена мысль. Цитировать необходимо те суждения, на которые впоследствии возможна ссылка как на авторитетное изложение мнения, вывода по тому или иному вопросу.

Конспектировать целесообразно не на отдельном листе, а в общей тетради на одной странице листа. Обратная сторона листа может быть использована для дополнений, необходимость которых выяснится в дальнейшем. При конспектировании литературы следует оставить широкие поля, чтобы записать на них план конспекта. Поля могут быть использованы также для записи своих замечаний, дополнений, вопросов. При выступлении на семинаре студент может пользоваться своим конспектом для цитирования первоисточника. Все участники занятия внимательно слушают выступления товарищей по группе, отмечают спорные или ошибочные положения в них, вносят поправки, представляют свои решения и обоснования обсуждаемых проблем.

В конце семинара, когда преподаватель занятия подводит итоги, студенты с учетом рекомендаций преподавателя и выступлений сокурсников, дополняют или исправляют свои конспекты.

Рекомендации для подготовки к экзамену

При подготовке к экзамену студент внимательно просматривает вопросы, предусмотренные рабочей программой, и знакомится с рекомендованной основной литературой. Основой для сдачи экзамена студентом является изучение конспектов лекций, прослушанных в течение семестра, информация, полученная в результате самостоятельной работы в течение семестра.

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

7.1. 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, 2023. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14756-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510642>
2. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 131 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08388-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/452895>
3. Коммерческое право : учебник для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 590 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14231-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510850>

7.2. Дополнительная литература.

1. Абросимова Е.А. и др. Международное частное право. Том 1-2. Общая и Особенная части: учеб.— М. Статут. - 768 с. // Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29343>. - ЭБС «IPRbooks»
2. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Том I. Понятие. История. Изучение : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 703 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15678-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520574>
3. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Том II. Источники. Коммерсанты. Товары. Конкуренция : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 702 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15680-

5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520576>

7.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Шершеневич, Г. Ф. Курс торгового права в 4 т. Том 3. Вексельное право. Морское право / Г. Ф. Шершеневич. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 346 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-07832-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511665>
2. Белов, В. А. Кодекс европейского договорного права - European Contract Code. Общий и сравнительно-правовой комментарий в 2 кн. Книга 1 / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 308 с. — (Профессиональные комментарии). — ISBN 978-5-534-02848-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512834>

7.4. Нормативные правовые документы.

Международные соглашения

1. Конвенция, устанавливающая единообразный закон о переводном и простом векселях (Женева, 07.06.1930г.) // Собрание законов и распоряжений Рабоче-крестьянского Правительства СССР от 16.05.1937 г., Отд. II, № 18, ст. 108. Конвенция вступила в силу 01.01.1934г. СССР присоединился к Конвенции с 25.11.1936г. с [оговоркой](#) о его праве воспользоваться постановлениями, упомянутыми в приложении II к Конвенции.
2. Конвенция, устанавливающая единообразный закон о чеках (Женева 19.03.1931) // Регистр текстов международных конвенций и других документов, касающихся права международной торговли. Т. I.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1971. С. 232 - 236, 248 - 257. Конвенция вступила в силу 01.01.1934. Россия не участвует.
3. Конвенция ООН о независимых гарантиях и резервных аккредитивах. (Принята 11.12.1995 Резолюцией 50/48 на 50-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН) // Международное частное право. Сборник документов.- М.: БЕК, 1997. С. 633 - 640. Конвенция вступила в силу 01.01.2000. Россия не участвует.

Федеральные законы РФ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Глава 46. Расчеты. Ст.ст.861-885. // Собрании законодательства Российской Федерации. 2001. № 49. Ст. 4552.
2. Федеральный закон от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ «О переводном и простом векселе» // Собрании законодательства РФ.1997. № 11. Ст. 1238
3. Федеральный закон от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» // Собрании законодательства РФ. 2003. № 21. Ст.1957.
- 4.Федеральный закон от 3 июня 2009 г. № 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» // Собрании законодательства РФ. 2009. № 23. Ст. 2758.
5. Федеральный закон от 7 февраля 2011г. № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности» // Собрании законодательства РФ. 2011. № 7. Ст. 904.
6. Федеральный закон от 27 июня 2011г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» // Собрание законодательства РФ.2011. № 27. Ст.3872.

Подзаконные акты

1. Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 06.11.1929 (ред. от 25.10.1986) «Об утверждении Положения о чеках» // Свод законов СССР, т.5, с.553. Применяется в части, не противоречащей [ст.ст.877 - 885](#) ГК РФ.

2. Постановление ЦИК и СНК СССР от 7 августа 1937 г. № 104/1341 «О введении в действие положения о переводном и простом векселе» // СЗ СССР, 1937 г, № 52, отдел первый, ст.221.

3. Инструкция о порядке совершения банковских операций по международным расчетам от 25.12.1985 г. № 1.- М.: Финансы и статистика, 1986. С.195 - 207.

4. Положение ЦБР от 19.06.2012г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» // Вестник Банка России от 28.06.2012г. № 34.

5. Положение ЦБР от 01.04.2003г. № 384-П «О платежной системе банка России» // Вестник Банка России от 11.07.2012 г. № 36.

6. Положение ЦБР от 24.12.2004г. № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» // Вестник Банка России от 30.03.2005г. № 17.

Международные обычаи и рекомендательные нормы

1. Унифицированные правила по инкассо (публикация Международной торговой палаты № 522, ред. 1995 г.) Правила вступили в силу с 01.01.1996г.

2. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов UCP 600 (публикация Международной торговой палаты № 600 ред. 2007г.) Правила вступили в силу с 01.07.2007г.

3. Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам. Публикация Международной торговой палаты № 725, ред. 2008г.

4. Комментарий к Унифицированным правилам для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам. Публикация Международной торговой палаты № 551.

5. Документарные аккредитивы сравнение UCP 400 и UCP 500. Публикация Международной торговой палаты № 511.

6. Исследование прецедентов по документарным аккредитивам по UCP 400. Публикация Международной торговой палаты № 459.

7. Исследование прецедентов по документарным аккредитивам по UCP 500. Публикация Международной торговой палаты № 535.

8. Новые стандартные документарно-аккредитивные бланки для UCP 500. Публикация Международной торговой палаты № 516.

9. Правила международной практики резервных аккредитивов (ISP98). Публикация Международной торговой палаты № 590. Правила вступили в силу 01.01.1999. Документ опубликован не был.

10. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (Принят в 1992 году) // Комиссия ООН по праву международной торговли. Ежегодник. 1992 год. Т. XXIII.- Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1994. С. 661 - 671. Двадцать седьмого января 1997 года была издана Директива Европейского парламента и Совета Европейского Союза, основанная на принципах Типового [закона](#) ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах.

Иностранные источники

1. Германское право. Часть III. Пер. с немецкого / Исследовательский центр частного права. Германский фонд международного правового сотрудничества. Научн.ред. Р.И.Кариуллин. – С.: Статут, 1999.

2. Единообразный торговый кодекс США. Современное зарубежное и международное частное право. – М. Международный центр финансово-экономического развития, 1996.

Судебная практика

1. Информационного письма Президиума ВАС РФ от 15.01.1999 № 39 «Обзор практики

рассмотрения споров, связанных, с использованием аккредитивной и инкассовой форм расчетов» // Вестник ВАС РФ. – 1999. - № 4.

7.5. Интернет-ресурсы, справочные системы.

1. Официальный сайт Всемирной торговой организации <http://www.wto.org/>;
2. Официальный сайт Высшего Арбитражного Суда РФ – [http://www.arbitr.ru](http://www.arbitr.ru;);
3. Официальный сайт Гаагской конференции по международному частному праву <http://www.hcch.net/>;
4. Официальный сайт Государственной Думы РФ - duma.gov.ru;
5. Официальный сайт Министерство иностранных дел РФ – [http://www.mid.ru](http://www.mid.ru;);
6. Официальный сайт Правительства Волгоградской области - volganet.ru;
7. Официальный сайт Правительства РФ - [правительство.pф](http://pravительство.pф);
8. Официальный сайт Совета Федерации - council.gov.ru;
9. Официальный сайт УНИДРУА - <http://www.unidroit.org/>;
10. Официальный сайт ЮНСИТРАЛ - <http://www.uncitral.org/>;
11. СПС «Гарант»;
12. СПС «Консультант Плюс».

7.6. Иные источники

1. Бардина М.П. [и др.]. Актуальные правовые аспекты современной практики международного коммерческого оборота [Электронный ресурс]: сборник статей. - М. Статут. - 272 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49038.html>. - ЭБС «IPRbooks
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, 2023. — 476 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10496-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510982>

8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает в себя:

- лекционные аудитории, оборудованные видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном;
- помещения для проведения семинарских и практических занятий, оборудованные учебной мебелью.

Дисциплина поддержана соответствующими лицензионными программными продуктами: Microsoft Windows 7 Prof, Microsoft Office 2010, Kaspersky 8.2, СПС Гарант, СПС Консультант.

Программные средства обеспечения учебного процесса включают:

- программы презентационной графики (MS PowerPoint – для подготовки слайдов и презентаций);
- текстовые редакторы (MS WORD), MS EXCEL – для таблиц, диаграмм.

Вуз обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, обеспечивает выход в сеть Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся включают следующую оснащенность: столы аудиторные, стулья, доски аудиторные, компьютеры с подключением к локальной сети института (включая правовые системы) и Интернет.

Для изучения учебной дисциплины используются автоматизированная библиотечная информационная система и электронные библиотечные системы: «Университетская библиотека ONLINE», «Электронно-библиотечная система

издательства ЛАНЬ», «Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт», «Электронно-библиотечная система IPRbooks», «Научная электронная библиотека eLIBRARY» и др.

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»**

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС

Юридический факультет

Кафедра гражданско-правовых дисциплин

УТВЕРЖДЕНА
учёным советом
Волгоградского института управления –
филиала РАНХиГС
Протокол №2 от 21.09.2023 г.

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Правоприменительная деятельность

(наименование образовательной программы)

**ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.07 Коммерческое право

(код и наименование дисциплины)

40.03.01 Юриспруденция

(код, наименование направления подготовки /специальности)

Очная, заочная

(форма (формы) обучения)

Год набора – 2024 г.

Волгоград, 2023 г.

1. Вопросы к экзамену:

1. Понятие и предмет дисциплины «**Коммерческое право**».
2. Соотношение коммерческого права, торгового права, предпринимательского права, гражданского права.
2. Понятие и виды торговли. Правовые нормы, регулирующие торговлю. Юридически значимые признаки торговли.
3. Наука коммерческого (торгового) права. Историческая эволюция коммерческого права.
4. Источники коммерческого права.
5. Существо торгового обычая. Судебное установление торговых обычаев.
6. Краткая характеристика условий поставок товара Инкотермс 2000/2010 и Принципов международных коммерческих контрактов.
7. Краткая характеристика Оттавских конвенций УНИДРУА о международном финансовом лизинге и международном факторинге (1988).
8. Основные положения Венской Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
9. Судебная практика как инструмент развития коммерческого права.
10. Функциональная специализация субъектов коммерческой деятельности.
11. Понятие и виды торговых посредников, их сравнительный анализ.
12. Функции складских распределительных центров.
13. Организаторы торговли: понятие, виды, требования, особенности деятельности.
14. Деятельность экспедиторов по сопровождению перевозки товаров.
15. Организаторы и участники международной торговли.
16. Особенности участия в коммерческой деятельности некоммерческих организаций.
17. Соблюдение формальных процедур для участия субъектов в коммерческой деятельности.
18. Товар в широком и узком смысле слова.
19. Частноправовое значение свойств товаров.
20. Деньги как массовые движимые вещи.
21. Денежные знаки и денежные средства.
22. Распорядительные документы на товары.
23. Товарные деривативы.
24. Торговые (коммерческие) бумаги.
25. Структура товарного рынка.
26. Способы сбыта товаров.
27. Понятие и виды оптовых торговых организаций.
28. Биржи и биржевая деятельность.
29. Специальный субъект - организатор товарного рынка: понятие и виды.
30. Особенности правового регулирования рыночной инфраструктуры.
31. Роль государства в формировании структуры и инфраструктуры товарного рынка.
32. Что такое антимонопольное регулирование? Назовите основные антимонопольные правила, установленные для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность и поставки продовольственных товаров.
33. Какие ограничения в сфере торговой деятельности установлены действующим законодательством для органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления?
34. Какими способами осуществляется защита прав хозяйствующих субъектов торговой деятельности?
35. Назовите основные принципы и направления антимонопольного регулирования в отношении саморегулирования в торговой деятельности.
36. Какие механизмы саморегулирования необходимы для формирования конкурентной среды на товарных рынках?

37. Особенности заключения коммерческих договоров. Согласование договорных условий. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров.

38. Форма коммерческих договоров. Законность содержания договора.

39. Значение обычаев делового оборота при заключении коммерческого договора.

40. Права и обязанности сторон коммерческого договора. Динамика коммерческого договорного обязательства. Понятие и способы динамики договорного обязательства в коммерческом праве.

41. Сравнительная характеристика оснований изменения и расторжения договора. Основания изменения и расторжения договоров: соглашение сторон об изменении или о расторжении договора, судебное решение об изменении или о расторжении договора, односторонний отказ от исполнения договора.

42. Особенности изменения и расторжения коммерческих договоров при существенном изменении обстоятельств. Общие условия и особенности изменения и расторжения коммерческих договоров.

2. Тестовые материалы:

1. Коммерческое право – это:

1. Отрасль права
2. Правовой институт
3. Учебная дисциплина
4. Подотрасль гражданского права

2. Коммерческое право регулирует отношения в области:

1. Розничной торговли
2. Оптовой торговли
3. Обращения товаров на товарных, финансовых, валютных и других рынках.
4. Определения правил торговли

3. Дуализм частного права существует (существовал) в России:

1. До 1917 г.
2. В период социалистического строительства
3. В настоящее время (послеперестройчный период)
4. Отсутствует

4. Субъекты коммерческой деятельности – это:

1. Участники коммерческих правоотношений
2. Участники торгового оборота
3. Продавцы и покупатели
4. Торговые предприятия

5. Правовой статус субъекта коммерческих правоотношений – это:

1. Установленные его учредительными документами права
2. Совокупности прав и обязанностей
3. Закрепленные Конституцией общегражданские права и обязанности
4. Место субъекта в зависимости от его функций в торговом обороте

6. Объекты торгового оборота – это:

1. Торговые помещения (магазины, склады, оптовые базы)
2. Стороны коммерческих договоров
3. Предметы торговых сделок
4. Все товары

7. Создание конкурентной среды – это:

1. Установление правил розничной торговли
2. Материальное поощрение и стимулирование добросовестной конкуренции
3. Ограничение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции
4. Ограничение выпуска продукции предприятием – монополистом

8. Фондовый рынок – это:
 1. Торговля основными фондами (недвижимость, оборудование)
 2. Сфера деятельности внебюджетных фондов
 3. Сфера обращения ценных бумаг
 4. Сфера деятельности общественных фондов
9. К отношениям, регулирующим коммерческое право, относится правовое регулирование деятельности всех видов бирж, за исключением:
 1. Товарной биржи
 2. Биржи труда
 3. Фондовой биржи
 4. Валютной биржи
10. Модель совершенного рынка – это:
 1. Абстрактное понятие
 2. Явление, присущее странам с развитой рыночной экономикой
 3. Явление, присущее всем странам с рыночными элементами экономики
 4. Модель межнационального рынка
11. Формы рынка определяются:
 1. Соотношением спроса и предложением
 2. Наличием спроса
 3. Отсутствием спроса
 4. Наличием предложения
12. Монополия спроса – это:
 1. Один покупатель
 2. Отсутствие покупателя
 3. Ограниченная монополия
 4. Монополия спроса
13. Торговые сделки – это:
 1. Аренда торговых площадей
 2. Все виды гражданско-правовых сделок
 3. Договор купли-продажи
 4. нет правильного ответа
14. В базисных условиях поставки определено все, кроме:
 1. Условия договора перевозки
 2. Условия определения цены
 3. Размера ответственности
 4. Условия перехода коммерческих рисков
15. Сферой применения базиса FOB являются все, кроме:
 1. Перевозки морским транспортом
 2. Перевозки речным транспортом
 3. Смешанных перевозок
 4. Ж.-д. перевозок
16. Сферой применения базисом CIF являются все, кроме:
 1. Страхования грузов
 2. Таможенной очистки
 3. Морских перевозок
 4. Смешанных перевозок
17. Чеки, векселя, аккредитивы относятся ко всем категориям ЦБ, кроме:
 1. Ценных бумаг
 2. Средства платежа
 3. Объектов торгового оборота
 4. Эмиссионных ценных бумаг
18. К способам защиты прав субъектов торгового оборота относятся все, кроме:

1. Досудебного порядка разрешения споров
 2. Арбитражной процедуры
 3. Использования услуг охранных агентств
 4. Нотариальной защиты
19. Документом, подтверждающим качество товаров является документ, выданный:
1. Российскими уполномоченными органами
 2. Производителем импортной продукции
 3. Органами СЭС
 4. Производителями товаров
20. Условия действительности документа, подтверждающие качество товара, выданного иностранным производителем-это:
1. Документ торгующей организации
 2. Подтверждения в органах сертификации России
 3. Участие иностранного сертификационного органа в системе ГОСТ России
 4. Принадлежность к международным организациям качества по определенным группам товара
21. Выбор организационно-правовой формы предприятия зависит от:
1. Желания участников
 2. Вида и сферы деятельности
 3. Размера и происхождения капитала
 4. От наличия модели в гражданском законодательстве
22. К видам рекламной деятельности, относящиеся к недобросовестной конкуренции относятся все, кроме:
1. Неэтичной
 2. Недобросовестной
 3. Заведомо ложной
 4. Непрофессиональной
23. Договор, по которому поставщик — продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, — это
1. Договор поставки
 2. Договор купли-продажи
 3. Договор контрактации
 4. Нет верного ответа.
24. К источникам коммерческого права относятся:
1. Конституция РФ, Федеральные законы, включая кодифицированные акты, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, обычаи делового оборота.
 2. Международные договоры, Конституция РФ, Федеральные законы, включая кодифицированные акты, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, локальные нормативные акты.
 3. Международные договоры, Конституция РФ, Федеральные законы, включая кодифицированные акты, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, обычаи делового оборота, документы судебно-арбитражной практики
 4. Международные договоры, Конституция РФ, Федеральные законы, Указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, документы судебно-арбитражной практики.
25. Дилеры — это
1. оптовые и реже розничные посредники. Они совершают сделки от своего имени и за свой счет.
 2. оптовые и розничные посредники, осуществляющие сбыт товаров на основе

- оптовых закупок у изготовителей, действуют от своего имени, за свой счет.
3. многопрофильные торговые компании, включающие производственные, банковские, страховые, транспортные и другие фирмы.
 4. специализированные посредники, работающие на краткосрочных сделках по поручению клиента, но от своего имени и за свой счет.
26. По законодательству максимальное число участников ООО может составлять:
1. 10 участников;
 2. 50 участников;
 3. 40 участников;
 4. Не регулируется законодательно.
27. В коммерческом праве в понятие товар НЕ включается.
1. Ценные бумаги
 2. Сельскохозяйственная продукция;
 3. Недвижимость.
 4. Все ответы верны.
28. Представитель может совершать сделки от имени представляемого в отношении:
1. только другого лица, а если представитель является коммерческим, то и в отношении тех лиц, от имени которых он также выступает коммерческим представителем,
 2. не только другого лица, но и в отношении себя лично
 3. Другого лица, представителем которого он одновременно является
 4. в отношении другого лица, а также себя лично, при условии, что представитель выступает в качестве коммерческого представителя.
29. Коммерческими договорами являются:
1. реализационные и посреднический договор
 2. организационные и посреднический договор;
 3. только организационные договора;
 4. реализационные, организационные и посреднический договор.
30. Посредничество – это:
1. создание условий для цивилизованного функционирования рынка;
 2. стратегическое планирование развития науки и научно-технического прогресса;
 3. решение макроэкономических проблем;
 4. элемент разделения общественного труда.
31. Сторонами договора комиссии являются:
1. комиссионер и комитент;
 2. поверенный и доверитель
 3. агент и принципал;
 4. некоммерческие организации.
32. Договорами, содействующими торговле, являются:
1. договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки
 2. договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;
 3. договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;
 4. договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования

3. Открытые задания

3.1. Теоретические задания с открытыми вопросами.

Задание 1. Составьте таблицу существующих классификаций товаров.

Задание 2. Каковы правовые последствия нахождения на рынке товара, ограниченного в обороте, в нарушение установленных законодательством РФ требований?

Задание 3. Составьте сравнительную таблицу «Структура и инфраструктура товарного рынка»

Задание 4. Найдите в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» все нормы, в которых отражены структура и инфраструктура товарного рынка».

Задание 5. В Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015 - 2016 годы и период до 2020 года" проанализируйте положения, характеризующие структуру и инфраструктуру товарного рынка.

3.2. Практические задания (задачи).

4. Ключи (ответы) к оценочным материалам

Ответы к тесту по дисциплине «Коммерческое право»

Ключ к тесту: 1 – б; 2 – в; 3 – г; 4 – а; 5 – г; 6 – в; 7 – в; 8 – в; 9 – б; 10 – б; 11 – а; 12 – а; 13 – в; 14 – б; 15 – г; 16 – а; 17 – г; 18 – в; 19 – а; 20 – б; 21 – б; 22 – г; 23 – а; 24 – б; 25 – а; 26 – б; 27 – в; 28 – г; 29 – г; 30 – а; 31 – а; 32 – г.