

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2021 05:43:07

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт права

Кафедра Правового обеспечения экономической деятельности

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.ДВ.03.02 Коммерческое право
Основная профессиональная образовательная программа	09.03.03 Прикладная информатика программа Прикладная информатика в электронной экономике

Методический отдел УМУ

« 15 » апреля 2020 г.
Сахаров / Сахаров С.И.

Научная библиотека СГЭУ

« 15 » апреля 2020 г.
Ашмарина / Ашмарина С.И.

Рассмотрено к утверждению

на заседании кафедры Правового обеспечения
экономической деятельности

(протокол №8 от 19.03.2020г.)

Зав. кафедрой Меденцева / Е.В. Меденцева /

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Коммерческое право входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Информатика

Последующие дисциплины по связям компетенций: Экономика фирмы (предприятия), Право, Исследование операций и методы оптимизации, Менеджмент

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Коммерческое право в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

Планируемые результаты обучения по дисциплине			
Описание ИДК	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
УК-2 ИДК1 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения.	УК2з1: Систему нормативно-правовых актов, основные принципы правового регулирования и основы правоприменительной деятельности.	УК2у1: Находить необходимую правовую информацию для решения проблем в различных сферах деятельности.	УК2в1: Навыками применения основ правовых знаний в различных сферах деятельности.
УК-2 ИДК2 Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ.	УК2з2: Альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов.	УК2у2: Определять целевые этапы и основные направления работ.	УК2в2: Приемами анализа альтернативных вариантов решений и определения целевых этапов и основных направлений работ.
УК-2 ИДК3 Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки	УК2з3: Методики разработки цели и методы оценки продолжительности и стоимости	УК2у3: Использовать в профессиональной деятельности методики разработки	УК2в3: Навыками проектной деятельности, включающей в себя владение

продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах.	проекта.	проектов и потребностей в ресурсах проектов.	методиками разработки ключевых элементов проекта.
--	----------	--	---

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	37.15/1.03
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	61.85/1.72
Промежуточная аттестация	9/0.25
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

Заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	13.15/0.37
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	92.85/2.58
Промежуточная аттестация	2/0.06
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Коммерческое право представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				

							программе	
1.	Общая часть	8	8			26.85	УК-2_ИДК1, УК-2_ИДК2, УК-2_ИДК3, ПКР-1_ИДК1, ПКР-1_ИДК2, ПКР-1_ИДК3	
2.	Специальная часть	10	10			35	УК-2_ИДК1, УК-2_ИДК2, УК-2_ИДК3, ПКР-1_ИДК1, ПКР-1_ИДК2, ПКР-1_ИДК3	
	Контроль	9						
	Итого	18	18	0.15	1	61.85		

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе	
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР			ГКР
			Практич. занятия					
1.	Общая часть	1	2			40.85	УК-2_ИДК1, УК-2_ИДК2, УК-2_ИДК3, ПКР-1_ИДК1, ПКР-1_ИДК2, ПКР-1_ИДК3	
2.	Специальная часть	3	6			52	УК-2_ИДК1, УК-2_ИДК2, УК-2_ИДК3, ПКР-1_ИДК1, ПКР-1_ИДК2, ПКР-1_ИДК3	
	Контроль	9						
	Итого	4	8	0.15	1	92.85		

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Общая часть	лекция	Понятие и принципы коммерческого права и его место в системе права
		лекция	Источники коммерческого права
		лекция	Правовая характеристика товарного рынка в РФ
		лекция	Правовой режим объектов коммерческого права
2.	Специальная часть	лекция	Понятие и классификация договоров в области коммерческой деятельности
		лекция	Особенности отдельных видов

			реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности
		лекция	Договор поставки
		лекция	Особенности отдельных видов посреднических договоров в сфере торговой деятельности
		лекция	Особенности отдельных видов договоров, содействующих торговле

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Общая часть	Практические занятия	Понятие и принципы коммерческого права и его место в системе права
		Практические занятия	Источники коммерческого права
		Практические занятия	Правовая характеристика товарного рынка в РФ
		Практические занятия	Правовой режим объектов коммерческого права
2.	Специальная часть	Практические занятия	Понятие и классификация договоров в области коммерческой деятельности
		Практические занятия	Особенности отдельных видов реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности
		Практические занятия	Договор поставки
		Практические занятия	Особенности отдельных видов посреднических договоров в сфере торговой деятельности
		Практические занятия	Особенности отдельных видов договоров, содействующих торговле

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Общая часть	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

2.	Специальная часть	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
----	-------------------	--

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общей редакцией Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 471 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03373-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432038>

Дополнительная литература

1. Булатецкий, Ю. Е. Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 448 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8000-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431831>

2. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 131 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-08388-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/43769>

Литература для самостоятельного изучения

1. Андреева, Л.В. Коммерческое право России / Л.В. Андреева. — М.: Wolters Kluwer, 2009.

2. Беляева, О.А. Коммерческое право России: Курс лекций / О.А. Беляева. — М.: Изд-во «Юстицинформ», 2009.

3. Булатецкий, Ю.Е. Торговое право / Ю.Е. Булатецкий. — М.: Изд-во МЦФЭР, 2004.

4. Бушев, А.Ю. Коммерческое (предпринимательское) право. В 2-х т. / А.Ю. Бушев, О.А. Городов, К.К. Лебедев. — Спб.: Изд-во «Проспект, ТК Велби», 2009.

5. Вознесенский Н.А. Закон о торговле. Насколько эффективно предложенное решение давно назревших проблем? Журнал «Корпоративный юрист», 2010, № 2.

6. Городов, О. Международное коммерческое право / О. Городов, А. Бушуев, Джобава Нугзар. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2006.

7. Каминка, А.И. Очерки торгового права / А.И. Каминка. — М., 2002.

8. Коммерческое (торговое) право / под ред. Булатецкого Ю.Е., Язева В.А. — М.: Изд-во «ИД ФБК-ПРЕСС», 2002.

9. Коммерческое право / под ред. М.М. Рассолова, П.В. Алексия. — М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право», 2005.

10. Комментарий к ФЗ об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ. Борисов А.Н. М., 2010.

11. Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общ. ред. Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 471 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6680-0. <https://www.biblio-online.ru/book/F642D8D8-091B-48D8-90FE-F779B5DE7C5F>

12. Попондопуло, В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник для вузов / В.Ф. Попондопуло. — М. Изд-во: «Юристь», 2003..

13. Попондопуло, В.Ф. Международное коммерческое право / В.Ф. Попондопуло. — Спб.: Изд-во «Омега-Л», 2006.

14. Пугинский, Б.И. Коммерческое право России: Учебник для вузов / Б.И. Пугинский. —

М.: Изд-во «Зерцало», 2010.

15. Рассолов, М.М. Коммерческое право: Учебник / М.М. Рассолов, П.В. Алексей, И.В. Петров И.В. М.: Изд-во «Юнити-Дана, Закон и право», 2010. Рассолов, М.М. Коммерческое право: Учебник / М.М. Рассолов, П.В. Алексей, И.В. Петров И.В. М.: Изд-во «Юнити-Дана, Закон и право», 2010.

16. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914 г.). - М.: Изд-во «Спарк», 1994.

17. Якушев, А.В. Коммерческое право. Конспект лекций / А.В. Якушев. – М.: Изд-во «А-Приор», 2010.

18. Коммерческое право РФ: Практикум для дневного отделения юрид. фак-та / Самарский госуниверситет; Каф. гражданского процессуального и предпринимательского права. Сост. Е.В. Меденцева, Е.Б. Огиренко, А.Н. Зевайкина. Отв. ред. Е.В. Меденцева. – Самара: Универс-групп, 2004. – 37с.

19. Коммерческое право РФ: Практикум для заочного отделения юрид. фак-та / Самарский госуниверситет; Каф. гражданского процессуального и предпринимательского права. Сост. Е.В. Меденцева, Е.Б. Огиренко, А.Н. Зевайкина. Отв. ред. Е.В. Меденцева. – Самара: Универс-групп, 2004. – 37с.

20. Круглова Н.Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности.- М., Юрайт, 2013 biblio-online.ru.

21. Принципы Европейского договорного права: купля-продажа (перевод с англ.) // Коммерческое право: научно-практический журнал. – 2009. - № 2 (5).

22. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914 г.). - М.: Изд-во «Спарк», 1994.

Якушев, А.В. Коммерческое право. Конспект лекций / А.В. Якушев. – М.: Изд-во «А-Приор», 2010.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)
3. PDF Transformer 3.0 ABBY
4. FineReader 9.0 Corporate Edition ABBYY лиц. Concurrent
5. WinRAR Standard Licence
6. XnView (is provided as FREEWARE (NO Adware, NO Spyware) for private or educational use (including non-profit organizations)
7. GIMP (It is free software, you can change its source code and distribute your changes)
8. Inkscape (Software License)
9. Moodle (Moodle is provided freely as Open Source software, under the GNU General Public License)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ – <https://www.minfin.ru/ru/>)

3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru/>)

4. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум».

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ Лабораторное оборудование
---	--

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Коммерческое право:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
	Текущий контроль	Оценка докладов
Устный/письменный опрос		-

	Тестирование	+
	Практические задачи	+
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Описание ИДК	Уровень сформированности	Знать	Уметь	Владеть
УК-2 ИДК1 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения.	Пороговый	УК2з1: Систему нормативно-правовых актов, основные принципы правового регулирования и основы правоприменительной деятельности.	УК2у1: Находить необходимую правовую информацию для решения проблем в различных сферах деятельности.	УК2в1: Навыками применения основ правовых знаний в различных сферах деятельности.
УК-2 ИДК2 Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ.	Базовый	УК2з2: Альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов.	УК2у2: Определять целевые этапы и основные направления работ.	УК2в2: Приемами анализа альтернативных вариантов решений и определения целевых этапов и основных направлений работ.
УК-2 ИДК3 Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах.	Повышенный	УК2з3: Методики разработки цели и методы оценки продолжительности и стоимости проекта.	УК2у3: Использовать в профессиональной деятельности методики разработки проектов и потребностей в ресурсах проектов.	УК2в3: Навыками проектной деятельности, включающей в себя владение методиками разработки ключевых элементов

				проекта.
--	--	--	--	----------

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Общая часть	УК-2_ИДК1, УК-2_ИДК2, УК-2_ИДК3, ПКР-1_ИДК1, ПКР-1_ИДК2, ПКР-1_ИДК3	Оценка докладов Практические задачи Тестирование	Зачет
2.	Специальная часть	УК-2_ИДК1, УК-2_ИДК2, УК-2_ИДК3, ПКР-1_ИДК1, ПКР-1_ИДК2, ПКР-1_ИДК3	Оценка докладов Практические задачи Тестирование	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, предмет и метод коммерческого права. 2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом. 3. Дуализм частного права в правовых системах зарубежных государств. 4. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права. 5. Разграничение понятий «коммерческое», «предпринимательское», «гражданское», «хозяйственное» право. 6. Правоотношения в коммерческой деятельности. 7. Понятие источников коммерческого права. 8. Классификация источников коммерческого права по юридической силе. 9. Структура коммерческого законодательства. 10. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ. 11. Понятие и структур товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. 12. Оптовый и розничный товарный рынок. 13. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности. 14. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций. 15. Понятие и признаки посредничества. 16. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей.

	<p>17. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка.</p> <p>18. Правовое регулирование розничной торговли.</p> <p>19. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности.</p> <p>20. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности.</p> <p>21. Понятие и виды объектов коммерческого права.</p> <p>22. Правовой режим товаров.</p> <p>23. Правовой режим продажи отдельных видов товаров.</p> <p>24. Правовой режим торговых объектов.</p>
<p>Специальная часть</p>	<p>25. Правовой режим розничных рынков.</p> <p>26. Правовой режим ярмарок.</p> <p>27. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</p> <p>28. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</p> <p>29. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права.</p> <p>30. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права.</p> <p>31. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права.</p> <p>32. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны.</p> <p>33. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации.</p> <p>Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.</p> <p>34. Правовой режим рекламы.</p> <p>35. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>36. Преддоговорные споры и преддоговорная ответственность.</p> <p>37. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>38. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>39. Правовое регулирование электронной торговли.</p> <p>40. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>41. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.</p> <p>42. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>43. Договор международной купли-продажи товаров.</p> <p>44. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</p> <p>45. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</p> <p>46. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</p> <p>47. Дистрибьюторский договор.</p> <p>48. Классификация посреднических договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>49. Договор коммерческого представительства.</p>

	<p>50. Посреднические договоры в сфере внешнеторговой деятельности.</p> <p>51. Посреднические договоры в сфере биржевой торговли.</p> <p>52. Виды договоров, содействующих торговле.</p> <p>53. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>54. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>55. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>56. Договор складского хранения.</p> <p>57. Понятие и система транспортных договоров.</p> <p>58. Договор транспортной экспедиции.</p>
--	--

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

В российском коммерческом праве применяются следующие методы правового регулирования:

- метод обязательных предписаний
- метод рекомендаций
- метод автономных решений (метод согласования)
- все вышеназванное

Предметом коммерческого права являются:

- управленческие отношения
- отношения, возникающие в сфере товарного обращения
- отношения, возникающие в сфере административного права
- управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права

Определение коммерческой (предпринимательской) деятельности содержится в:

- Уголовном кодексе РФ
- Гражданском кодексе РФ
- Трудовом кодексе РФ
- Налоговом кодексе РФ

Российское коммерческое право – это:

- один из элементов российской правовой системы
- совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли
- относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений в сфере торгового оборота
- совокупность обычаев делового оборота

Цель коммерческой деятельности – это:

- извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров
- просто систематическое отчуждение товаров
- безвозмездная передача товаров третьим лицам
- получение прибыли

Источником российского коммерческого права является:

- обычай делового оборота
- судебный прецедент
- договор поставки
- договор подряда

Согласно законодательству о лицензировании понятие «лицензия» означает:

-признание исключительного права (интеллектуальной собственности) юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (товарный знак, знак обслуживания и т.п.)

-разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю

-сертификат соответствия поставляемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг обязательным требованиям государственных стандартов, выданный государственным органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю

-документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов

Императивные нормы гражданского права – это такие нормы, которые:

-позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий

-носят рекомендательный характер

-обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам

-позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению

Действие закона распространяется на отношения, возникающие:

-после введения его в действие

-после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом

-до введения в действие закона по требованию одной из сторон

-после введение закона в действие по требованию одной из сторон

В содержание нормы коммерческого права входят следующие элементы:

-гипотеза, санкция, договор

-диспозиция, гипотеза, правило

-санкция, диспозиция, соглашение

-гипотеза, диспозиция, санкция

Правовой институт регулирует определенный вид:

-однородных отношений

-разнородных отношений

-неопределенных отношений

-определенных отношений

Торговый обычай – это:

-правило применяемое по соглашению сторон

-правило применяемое при наличии разногласий между сторонами

-правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений

-правило применяемое одной из сторон

Субъект коммерческой деятельности – это:

-несовершеннолетний

-специалист, работающий в области юриспруденции

-юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающийся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированный в установленном законом порядке

-экономист

Специальными субъектами товарного рынка являются:

- оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки
- торгово-промышленные выставки
- только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки
- оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, торгово-промышленные палаты

К коммерческим организациям относятся:

- общественная организация
- благотворительный фонд
- общество с ограниченной ответственностью
- общественный фонд

Гражданин признается предпринимателем с момента:

- подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя
- государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя
- достижения полной дееспособности
- осуществления предпринимательской деятельности

Объектом торгового оборота являются:

- личные права и обязанности
- личный капитал
- товары и товарораспорядительные документы
- личные свободы

Правовой режим товаров в торговле – это:

- совокупность законов
- совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле
- совокупность личных прав
- совокупность законов, правил и личных прав

Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

- получение прибыли
- получение гарантий
- получение товара
- +получение прибыли не является основной целью

При рассмотрении дела о банкротстве юридического лица применяются следующие стадии:

- наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение
- внешнее управление и конкурсное производство
- мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство
- наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство

Основными организационно-правовыми формами юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности являются:

- хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, общество с ограниченной ответственностью
- только государственные и муниципальные унитарные предприятия
- общество с ограниченной ответственностью
- хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия

Деликтоспособность индивидуального предпринимателя – это способность:

- иметь права и обязанности

- совершать сделки
- отказаться от совершения сделки
- нести юридическую ответственность за свои действия

Право владения имуществом означает:

- возможность иметь у себя данное имущество
- содержать его в своем хозяйстве
- фактически обладать им
- владение, пользование и распоряжение имуществом

К способам приобретения права собственности относятся:

- первоначальные и производные способы
- второстепенные способы
- изначальные способы
- специальные способы

Помимо воли собственника право собственности прекращается:

- конфискацией
- национализацией
- конфискацией, национализацией
- арестом имущества

Практические задачи

Раздел дисциплины	Задачи
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, предмет и метод коммерческого права. 2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом. 3. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права. 4. Правоотношения в коммерческой деятельности. 5. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе. 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ. 7. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка. 8. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности. 9. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций. 10. Понятие и признаки посредничества. 11. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей. 12. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка. 13. Правовое регулирование розничной торговли. 14. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности. 15. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности. 16. Понятие и виды объектов коммерческого права. 17. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров. 18. Правовой режим торговых объектов. Розничные

	<p>рынки и ярмарки.</p> <p>19. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</p> <p>20. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</p>
<p>Специальная часть</p>	<p>21. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права.</p> <p>22. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права.</p> <p>23. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права.</p> <p>24. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны.</p> <p>25. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации.</p> <p>26. Защита прав участников коммерческого оборота на средства индивидуализации юридических лиц, товаров (работ, услуг), предприятий.</p> <p>27. Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.</p> <p>28. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>29. Преддоговорные споры. Преддоговорная ответственность.</p> <p>30. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>31. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>32. Правовое регулирование электронной торговли.</p> <p>33. Исполнение обязательств, возникающих из коммерческих договоров.</p> <p>34. Техника договорной работы.</p> <p>35. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>36. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.</p> <p>37. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>38. Договор международной купли-продажи товаров.</p> <p>39. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</p> <p>40. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</p> <p>41. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</p> <p>42. Дистрибьюторский договор.</p> <p>43. Классификация посреднических договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>44. Договор коммерческого представительства.</p> <p>45. Договор комиссии.</p> <p>46. Договор агентирования.</p> <p>47. Посреднические договоры в сфере внешнеторговой деятельности.</p>

	<p>48. Посреднические договоры в сфере биржевой торговли.</p> <p>49. Классификация договоров, содействующих торговле.</p> <p>50. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>51. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>52. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>53. Договор коммерческой концессии.</p> <p>54. Договор об отчуждении исключительного права на товарный знак.</p> <p>56. Лицензионный договор.</p> <p>57. Договор имущественного страхования, его применение в коммерческой деятельности.</p> <p>58. Договор складского хранения.</p> <p>59. Система транспортных договоров.</p> <p>60. Договор транспортной экспедиции.</p>
--	---

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, предмет и метод коммерческого права. 2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом. 3. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права. 4. Правоотношения в коммерческой деятельности. 5. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе. 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ. 7. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка. 8. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности. 9. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций. 10. Понятие и признаки посредничества. 11. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей. 12. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка. 13. Правовое регулирование розничной торговли. 14. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности. 15. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности. 16. Понятие и виды объектов коммерческого права. 17. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров. 18. Правовой режим торговых объектов. Розничные

	<p>рынки и ярмарки.</p> <p>19. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</p> <p>20. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</p> <p>21. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права.</p> <p>22. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права.</p> <p>23. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права.</p> <p>24. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны.</p> <p>25. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации.</p> <p>26. Защита прав участников коммерческого оборота на средства индивидуализации юридических лиц, товаров (работ, услуг), предприятий.</p> <p>27. Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.</p>
<p>Специальная часть</p>	<p>28. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>29. Преддоговорные споры. Преддоговорная ответственность.</p> <p>30. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>31. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>32. Правовое регулирование электронной торговли.</p> <p>33. Исполнение обязательств, возникающих из коммерческих договоров.</p> <p>34. Техника договорной работы.</p> <p>35. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>36. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.</p> <p>37. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>38. Договор международной купли-продажи товаров.</p> <p>39. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</p> <p>40. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</p> <p>41. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</p> <p>42. Дистрибьюторский договор.</p> <p>43. Классификация посреднических договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>44. Договор коммерческого представительства.</p> <p>45. Договор комиссии.</p> <p>46. Договор агентирования.</p> <p>47. Посреднические договоры в сфере внешнеторговой деятельности.</p> <p>48. Посреднические договоры в сфере биржевой торговли.</p>

	<p>49. Классификация договоров, содействующих торговле.</p> <p>50. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>51. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>52. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>53. Договор коммерческой концессии.</p> <p>54. Договор об отчуждении исключительного права на товарный знак.</p> <p>56. Лицензионный договор.</p> <p>57. Договор имущественного страхования, его применение в коммерческой деятельности.</p> <p>58. Договор складского хранения.</p> <p>59. Система транспортных договоров.</p> <p>60. Договор транспортной экспедиции.</p>
--	---

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	УК-2_ИДК1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне