

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Милошад Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 08.09.2023 15:42:51

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ**  
**УНИВЕРСИТЕТ имени академика М. Д. Миллионщикова**



## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Дисциплины  
*«Коммерческое право»*

### **Направление подготовки**

40.03.01 Юриспруденция

### **Направленность**

*Юриспруденция*

### **Квалификация**

*Бакалавр*

### **Год начала подготовки**

2023

Грозный – 2023

## **1. Цели и задачи дисциплины**

Целью изучения дисциплины «Коммерческое право» является освоение студентами основ научных знаний и практических навыков в области правового регулирования коммерческой деятельности, оказании помощи студентам в овладении правовыми способами защиты прав и интересов участников коммерческой деятельности, получении ими новейших знаний механизма государственного регулирования и контроля в торговле, законодательного обеспечения развития рыночных отношений в России.

Задачами являются:

- усвоение предмета, методов, системы и источников коммерческого права, истории зарождения и становления коммерческого права;
- рассмотрение правового механизма государственного регулирования коммерции (торговли) в Российской Федерации;
- рассмотрение договорных правоотношений в коммерческой (торговой) сфере;
- рассмотрение форм и методов защиты прав и законных интересов участников коммерческой (торговой) деятельности и уяснение их юридической ответственности;
- познание правового обеспечения новых, прогрессивных форм товарооборота, в том числе электронной торговли.

## **2. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Учебная дисциплина «Коммерческое право» входит в вариативную (профильную) часть профессионального цикла ОП бакалавриата.

Его связь с другими юридическими дисциплинами обусловлена особенностями коммерческого права как одной из дисциплин в системе российского права.

Для освоения данной дисциплины используются знания и умения, приобретенные при изучении таких дисциплин как, «Гражданское право», «Правовое регулирование налоговых отношений», «Правовое регулирование финансовых отношений и финансовой политики», «Международное частное право», «Предпринимательское право», др.

В свою очередь, данный курс, помимо самостоятельного значения, является предшествующей дисциплиной для курсов: «Право социального обеспечения», «Арбитражный процесс», «Экономика», «Экология», и тд.

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

В результате освоения дисциплины выпускник специалитета должен обладать следующими компетенциями и индикаторами их достижения.

Таблица 1

Код по ФГОС	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВ)
<b>Профессиональные компетенции и их индикаторы</b>		
<p>ПК – 1. Способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры</p>	<p>ПК – 1.1. Анализирует и систематизирует информацию о соответствии требованиям законодательства Российской Федерации.</p> <p>ПК – 1.2. Подготавливает и составляет проекты гражданско-правовых сделок, локальных правовых актов органов государственной власти и местного самоуправления.</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- законодательство, регулирующее коммерческие правоотношения в РФ и тенденции его развития;</li> <li>- нормативно-правовые акты в принятии юридически грамотных решений и действий в предпринимательской и коммерческой деятельности</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы коммерческого права; принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом;</li> <li>- определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов;</li> <li>- систематизировать требования, предъявляемые к юридическим документам с целью наиболее эффективного и юридически правильного составления/оформления документов коммерческого права</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Навыками поиска методов решения практических задач, подбора нормативно-правового акта применительно к конкретной ситуации в коммерческой деятельности;</li> <li>- навыками применения различных методов анализа источников коммерческого права, формами самообучения и самоконтроля;</li> <li>- способностью применять нормативные правовые акты в профессиональной деятельности.</li> </ul>

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2

Вид учебной работы		Всего часов/з.е.			ОФО		ОЗФО		ЗФО-У	
		ОФО	ОЗФО	ЗФО-У	семестр		семестр		семестр	
					7	8	6	7	5	6
<b>Контактная работа (всего)</b>		<b>87/2.4</b>	<b>66/1.8</b>	<b>24/0.6</b>	<b>51/1,4</b>	<b>36/1</b>	<b>33/0.9</b>	<b>33/0.9</b>	<b>12/0.3</b>	<b>12/0.3</b>
В том числе:										
Лекции		46/1,3	32/0.9	12/0.3	34/0,9	12/0,3	16/0.45	16/0.45	6/0.15	6/0.15
Практические занятия (ПЗ)		41/1,1	34/0.9	12/0.3	17/0,5	24/0,7	17/0.45	17/0.45	6/0.15	6/0.15
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>		<b>129/3.6</b>	<b>150/4.1</b>	<b>192/5.3</b>	<b>74/2</b>	<b>55/1.5</b>	<b>75/2</b>	<b>75/2</b>	<b>96/2.65</b>	<b>96/2.65</b>
В том числе:										
Темы для самостоятельного изучения		49/1,4	70/1.9	92/2.5	29/0.8	20/0.5	35/1	35/1	46/1.3	46/1.3
Реферат		30/0,8	30/0,8	40/1,1	15/0.4	15/0.4	15/0.4	15/0.4	20/0.5	20/0.5
Доклад		20/0,6	20/0,6	30/0,8	10/0.3	10/0.3	10/0.3	10/0.3	15/0.4	15/0.4
Подготовка к практическим занятиям		30/0,8	30/0,8	30/0,8	20/0.6	10/0.3	15/0.4	15/0.4	15/0.4	15/0.4
Подготовка к зачету										
Подготовка к экзамену		<b>36/1</b>	-		-	<b>36/1</b>	-	<b>36/1</b>		<b>36/1</b>
Вид отчетности (зачет, экзамен)					<b>зачет</b>	<b>Экз.</b>	<b>зачет</b>	<b>Экз.</b>	<b>зачет</b>	<b>Экз.</b>
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>ВСЕГО в часах</b>	<b>216</b>	<b>216</b>	<b>216</b>	<b>125</b>	<b>91</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
	<b>ВСЕГО в зач.единицах</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>3/3.5</b>	<b>3/2.5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

## 5. Содержание дисциплины

### 5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела дисциплины по семестрам	Лекц. зан. часы	Практ. зан. часы	Всего часов
	<b>7 семестр</b>			
1	Предмет, методы и принципы коммерческого права.	2	1	3
2	История развития торгового права. Системы права.	2	1	6
3	Субъекты коммерческой деятельности	4	2	7
4	Объекты коммерческого оборота	2	1	3
5	Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	2	2	
6	Правовое регулирование деятельности товарных рынков и бирж	4	2	6
7	Правовое регулирование конкуренции, рекламы в коммерческой деятельности	4	4	8
8	Правовое регулирование внешнеторговой деятельности	2	2	3
9	Правовое обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте	2		
10	Коммерческая тайна	2	1	3
11	Защита прав субъектов коммерческой деятельности	4	2	3
12	Электронная торговля в современном мире	2		
	Итого	34	17	51
	<b>8 семестр</b>			
1	Виды коммерческих договоров (заключение, изменение, расторжение)	2	4	6
2	Реализационные договоры.	2	4	6
3	Посреднические договоры в торговле.	2	4	6
4	Организационные договоры и договоры, содействующие торговле	2	4	6
5	Способы обеспечения исполнения договорных обязательств	2	2	4
6	Понятие и формы безналичных расчетов	2	2	4
	Итого	12	24	36

## 5.2. Лекционные занятия

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
	<i>7 семестр</i>	
1	Предмет, методы и принципы коммерческого права.	Понятие коммерческого права как комплексной отрасли права и ее роль в развитии рыночных отношений в России. Предмет изучения коммерческого права.
2	История развития торгового права. Системы права.	Основные этапы становления и развития коммерческого (торгового) права. Торговые кодексы и уложения зарубежных стран (Франции, Германии, США и других). Развитие коммерческого (торгового) права в России.
3	Субъекты коммерческой деятельности	Понятие участников торговой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации как субъекты торговых отношений. Специальные субъекты коммерческой деятельности.
4	Объекты коммерческого оборота	Понятие и виды объектов торгового права. Товары, изъятые из торгового оборота. Средства индивидуализации товаров. Товарораспорядительные документы.
5	Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	Понятие и виды индивидуализации в гражданском праве. Значение индивидуализации в коммерческой деятельности. Понятие средства индивидуализации. Охраняемые законом средства индивидуализации. Наименование юридического лица как средство индивидуализации. Фирменное наименование. Требования к фирменному наименованию. Исключительное право на фирменное наименование. Понятие и виды товарных знаков.
6	Правовое регулирование деятельности товарных рынков и бирж	Рынок, как экономическая категория. Функции рынка, структура рынка. Товарные биржи: понятие и значение.
7	Правовое регулирование конкуренции, рекламы в коммерческой деятельности	Понятие и признаки рекламы. Основные понятия, используемые в Федеральном законе «О рекламе». Субъекты рекламного процесса: особенности их правового положения. Распределение ответственности субъектов рекламного процесса в соответствии с Федеральным законом «О рекламе».
8	Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	Источники, регулирующие внешнеэкономическую деятельность. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи.
9	Правовое обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте	Нормативное регулирование обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте. Понятия "безопасность" и "качество". Субъективное право на качество товара, субъективное право на безопасность товара. Нормы гражданского законодательства, обеспечивающие безопасность и качество товаров. Значение договора для обеспечения качества товаров.

10	Коммерческая тайна	Понятие и правовой статус коммерческой информации. Виды коммерческой информации. Законодательное, договорное регулирование коммерческой тайны. Порядок защиты режима коммерческой тайны. Коммерческая тайна и инсайдерская информация. Правовой режим секрета производства (ноу-хау). Персональные данные. Ответственность за раскрытие коммерческой тайны
11	Защита прав субъектов коммерческой деятельности	Способы правовой защиты прав и законных интересов коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Общегражданские способы защиты нарушенных прав и интересов. Разрешение споров, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Система актов, регулирующих рассмотрение споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей.
12	Электронная торговля в современном мире	Интернет и его перспективы. Организация коммерческой деятельности в Интернете. Понятие электронной торговли. Проведение сделки купли-продажи в Интернете.
	<b>8 семестр</b>	
1	Виды коммерческих договоров (заключение, изменение, расторжение)	Классификация договоров коммерческого права. Порядок заключения торговых договоров. Изменение и расторжение торговых договоров
2	Реализационные договоры	Содержание договора оптовой купли-продажи. Договор мены. Договор поставки. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции.
3	Посреднические договоры в торговле	Понятие посреднической деятельности. Действующее законодательство, регулирующее посреднические отношения коммерсантов. Коммерческое представительство. Договор поручения. Договор комиссии. Договор консигнации. Торговое агентирование. Агентский договор. Дилерский договор. Предмет договора, права и обязанности сторон. Дистрибьюторский договор. Предмет договора, права и обязанности сторон. Иные правовые формы посреднических отношений. Договоры коммерческой концессии, транспортной экспедиции, доверительного управления имуществом.
4	Организационные договоры и договоры, содействующие торговле	Конкретные виды договоров, содействующих торговле. Договор на проведение маркетинговых исследований. Значение договора для обеспечения сбалансированности между производством и потреблением, ориентирования производителей товаров на удовлетворение реальных запросов покупателей. Определение договора. Предмет договора. Договора на хранение товаров; дилерский договор; дистрибьюторский договор и др.
5	Способы обеспечения исполнения договорных обязательств	Общие способы обеспечения исполнения договоров: неустойка, залог, удержание, поручительство, банковская гарантия, задаток.
6	Понятие и формы безналичных расчетов	Общие положения о расчетных правоотношениях. Расчеты платежными поручениями. Расчеты по аккредитиву. Расчеты чеками. Расчеты по инкассо.

### 5.3.Лабораторные занятия не предусмотрены

## 5.4. Практические занятия

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
	<b>7 семестр</b>	
1	Предмет, методы и принципы коммерческого права.	Предмет изучения коммерческого права. Методы императивный и диспозитивный. Принципы коммерческого права
2	История развития торгового права. Системы права.	Этапы становления торгового права Системы права. Становление торгового права в России
3	Субъекты коммерческой деятельности	Индивидуальные предприниматели. Коммерческие организации. Некоммерческие организации. Дилерские сети. Брокеры Дистрибьюторы
4	Объекты коммерческого оборота	Понятие объектов торгового оборота. Правой режим товаров. Товарораспорядительные документы. Средства, индивидуализирующие товар. Наименование места происхождения товара.
5	Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	1. Понятие и виды индивидуализации в гражданском праве. Значение индивидуализации в коммерческой деятельности. 2. Понятие средства индивидуализации. Иные средства индивидуализации (доменное имя и др.). Фирменное наименование. 3. Требования к фирменному наименованию. Исключительное право на фирменное наименование. 4. Наименование некоммерческой организации и исключительное право на него. Понятие и виды товарных знаков. 5. Исключительное право на товарный знак. Коллективные товарные знаки, общеизвестные товарные знаки, особенности их правовой охраны. 6. Понятие наименования места происхождения товара (НМПТ).
6	Правовое регулирование деятельности товарных рынков и бирж	Рынок как основа торгового оборота. Правовое обеспечение развития товарного рынка. Оптовые ярмарки. Особенности заключения договоров на биржах. Биржевой товар.
7	Правовое регулирование конкуренции, рекламы в коммерческой деятельности	Законодательство о рекламе: источники правового регулирования рекламы. Соотношение общего и специального правового регулирования рекламы. Функции рекламной деятельности и виды ответственности, определяемые ими. Заинтересованность всех субъектов рекламного рынка в регулировании рекламы Общие требования законодательства к рекламе. Понятие и формы ненадлежащей рекламы. Недобросовестная и недостоверная реклама



8	Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Условия применения Гражданского кодекса к внешнеэкономическим договорам.
9	Правовое обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте	Техническое регулирование. Понятие подтверждения соответствия. Виды подтверждения соответствия. Понятие технического регламента. Виды технических регламентов. Значение технических регламентов. Содержание технических регламентов. Порядок принятия технических регламентов. Знак обращения на рынке Понятие и значение сертификации. Виды сертификации. Особенности обязательной сертификации.
10	Коммерческая тайна	1. Понятие и правовой статус коммерческой информации. Виды коммерческой информации. 2. Законодательное, договорное регулирование коммерческой тайны. 3. Порядок защиты режима коммерческой тайны. Конфиденциальное делопроизводство. 4. Услуги информационного характера, обеспечивающие коммерческую деятельность. Система экономической контрразведки предприятия. Организация службы экономической безопасности предприятия. 5. Коммерческая тайна и инсайдерская информация. 6. Правовой режим секрета производства (ноу-хау). Персональные данные. 7. Ответственность за раскрытие коммерческой тайны
11	Защита прав субъектов коммерческой деятельности	Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий и другие. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура в отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в Гражданском кодексе РФ.
12	Электронная торговля в современном мире	Что понимается под «электронной торговлей»? Какие меры следует предпринять для подготовки к электронной торговле? Какие товары продаются сегодня через Интернет в Российской Федерации Как осуществляется сделка купли-продажи в Интернете?
	<b>8 семестр</b>	
1	Виды коммерческих договоров (заключение, изменение, расторжение)	Сущность договора. Классификация договоров коммерческого права. Принятие оферты. Основания изменения и расторжения договора.
2	Реализационные договоры	Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Поставки продукции для федеральных государственных нужд. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции.
3	Посреднические договоры в торговле	Договоры франшизы. Агентский договор. Дистрибьюторские контракты

4	Договоры, содействующие торговле	Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Коммерческая концессия (франчайзинг).
5	Способы обеспечения исполнения договорных обязательств	Выбор оптимального способа обеспечения обязательства (неустойка, залог, удержание, поручительство, банковская гарантия, задаток).
6	Понятие и формы безналичных расчетов	Порядок наличных и безналичных расчетов в РФ. Формы безналичных расчетов в РФ? Понятие кредитного договора. Его отличие от договора займа и договора ссуды. Содержание кредитного договора.

## 6. Самостоятельная работа студентов

### Темы для самостоятельного изучения в 7 семестре

*Понятие коммерческого права как комплексной отрасли права и ее роль в развитии рыночных отношений в России.* Система коммерческого права, предмет и методы регулирования коммерческих правоотношений в Российской Федерации.

Основные этапы развития коммерческого права.

Итальянский период развития торгового права (XI–XV вв.). Французский период (XVI–XVII вв.). Немецкий период (XVIII – начало XX вв.). Соборное Уложение 1649 г.

Торговый Устав 1653 г. Новоторговый Устав 1667 г.

*Источники российского коммерческого права.*

Устав автомобильного транспорта РСФСР, утвержденный Постановлением Совета Министров РСФСР от 8 января 1969 г. № 12 «Об утверждении Устава автомобильного транспорта РСФСР»;

Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ (ВК РФ);

Кодекс торгового мореплавания РФ от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ (КТМРФ);

Кодекс внутреннего водного транспорта РФ от 7 марта 2001 г. № 24-ФЗ (КВВТ РФ);

Федеральный закон от 10 января 2003 г. № 18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации».

*Юридические лица, коммерческие организации*

- 1) полные товарищества;
- 2) товарищества на вере (коммандитные товарищества);
- 3) общества с ограниченной ответственностью;
- 4) общества с дополнительной ответственностью;
- 5) акционерные общества;
- 6) производственные кооперативы;
- 7) государственные и муниципальные унитарные предприятия.

*Некоммерческие организации.* Граждане-предприниматели. Специальные субъекты. Дилеры. Брокеры. Дистрибьюторы. Агенты.

*Объекты торгового права*

Структура и инфраструктура товарного рынка. Значение коммерческой деятельности в функционировании торгового оборота. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности.

Товарные знаки, знаки обслуживания - их назначения, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование

и передача товарного знака. Наименование места происхождения товара, его регистрации и право пользования им.

Защита прав участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания и др.

*Правовое регулирование деятельности товарных рынков и бирж*

Понятие оптового товарооборота и соотношение его с торговым оборотом. Регулирование правоотношений в оптовом товарообороте. Участники оптового товарооборота. Правовое положение специальных участников оптового товарооборота - организаторов оптовой торговли и организованных рынков.

Товарные биржи и биржевые сделки. Виды бирж. Правовое положение товарных бирж  
Оптовые ярмарки. Сбытовые и снабженческие подразделения организаций.

Торгово-промышленные выставки. Публичные торги.

*Виды договоров перевозки*

Договор морской перевозки груза. Чартер. Договор транспортной экспедиции.

Перевозка грузов железнодорожным транспортом. Воздушная перевозка.  
Автомобильная перевозка.

*Приемка товаров и экспертиза их качества*

Порядок приемки во внутреннем обороте. Проверка качества. Выборочная проверка качества части товара сроков приемки. Приемка импортных товаров.  
Виды экспертиз.

*Ответственность за нарушение и правонарушения в коммерческой деятельности.*

Гражданско-правовая ответственность. Понуждение к надлежащему исполнению обязательств. Договорная ответственность. Внедоговорная ответственность. Основания и условия применения ответственности. Формы ответственности

*Конкуренция в коммерческой деятельности*

Что такое монополия, в чем состоит роль антимонопольного законодательства ?

Как осуществляется защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).

*Регулирование внешнеторговых отношений*

Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (Гаага, 1986 г.); Принципы международных коммерческих договоров (УНИДРУА, 1994 г.); Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС в ред. 2002 г.; Принципы Европейского договорного права 1998 г. и др.

*Электронная торговля в современном мире*

Какие преимущества получают коммерческие организации при использовании Интернета?

Как организовать собственное коммерческое дело в Интернете?

Какие существуют способы заказа и оплаты товаров с помощью Интернета?

Какие возникают проблемы с электронными платежами и почему?

Что собой представляют электронные деньги?

## **Темы для самостоятельного изучения в 8 семестре**

*Виды коммерческих договоров*

- 1) реализационные;
- 2) посреднические;
- 3) договоры, содействующие торговле;
- 4) организационные

*Реализационные договора*

- 1) Договор оптовой купли-продажи, по которому одна сторона (продавец)
- 2) Договор поставки, (ст. 506ГКРФ);

3) Договор мены, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой;

4) Договор товарного кредита,

5) Договор контрактации сельскохозяйственной продукции (ст. 535 ГК РФ).

*Посреднические договоры в торговле*

Кто приобретает права и обязанности по сделкам, заключенным поверенным? Как понимать выражение «от имени и за счет доверителя»?

Каковы последствия прекращения договора поручения? В чем состоит отличие договора комиссии от договора поручения? Как прекращается договор комиссии? В чем особенности договора консигнации. Кто является сторонами агентского договора, и в чем состоят права и обязанности сторон? В чем отличие агентского договора от договора поручения и комиссии? Раскройте особенности и значение коммерческого представительства.

Каково содержание договора возмездного оказания услуг?

*Договоры, регулирующие торговый оборот*

Раскройте понятие и виды договора купли-продажи?

В чем заключается особенность договора поставки?

В чем состоят особенности заключения государственного контракта и исполнения договора поставки для государственных нужд?

Каков порядок оформления договора продажи недвижимости?

Договор контрактации. Договор энергоснабжения.

Назовите основные права и обязанности сторон в договоре мены.

*Способы обеспечения исполнения договорных обязательств*

Классификация способов обеспечения договорных обязательств. Характеристика способов обеспечения договорных обязательств. «Нетрадиционные» способы обеспечения договорных обязательств

*Кредитно-расчетные правоотношения в торговле*

Какие основные нормативные акты регулируют безналичные расчеты в РФ?

В чем состоят основные обязанности банка по осуществлению расчетов платежными поручениями?

В течение какого срока денежные средства плательщика на основании его платежного поручения должны зачисляться на счет получателя?

Какова ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение аккредитива?

Каковы основные условия закрытия аккредитива?

Каков порядок исполнения инкассового поручения: при акцептной форме расчетов и при бесспорном списании денежных средств с банковского счета?

Назовите реквизиты чека.

Назовите виды чеков и роль индоссамента?

Кто и как гарантирует платеж по чеку?

Как удостоверяется отказ от оплаты чека?

Каковы последствия неоплаты чека?

### **Тематика рефератов**

1. Коммерческое (торговое) право в системе российского права, его принципы и источники.

2. Проблема дуализма частного права

3. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.

4. Торговое законодательство России и других стран (сравнительное исследование).

5. Способы воздействия публичного права на коммерческую деятельность.

- 6.Международные и межгосударственные соглашения по вопросам торговли.
- 7.Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980г.).
- 8.Правовые вопросы торгово-экономического сотрудничества стран СНГ.
- 9.Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА.
- 10.ИНКОТЕРМС –2010: базисные условия поставок.
- 11.Коммерческое право и смежные экономические и управленческие дисциплины (менеджмент, маркетинг, логистика, коммерческое дело), их соотношение.
- 12.Классификация организаций - участников торгового оборота.
- 13.Оптовые торговые и посреднические организации (торговые дома, трейдеры, дистрибьюторские фирмы, брокеры, фирмы-стокисты и др.)
- 14.Порядок создания, реорганизации и ликвидации торговых организаций.
- 15.Несостоятельность (банкротство) участников торгового оборота.
- 16.Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
- 17.Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
- 18.Участие органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии торговых связей.
- 19.Специальные субъекты торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки, выставки, аукционы и др.
- 20.Товарные биржи и биржевые сделки: вопросы правового регулирования
- 21.Запрещение монополистической деятельности хозяйствующих субъектов.
- 22.Защита прав участников торгового оборота от недобросовестной конкуренции.
- 23.Антимонопольные органы, их функции и полномочия
- 24.Правовое регулирование рекламной деятельности. Общие и специальные требования к рекламе.
- 25.Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара, бренд, торговая марка.
- 26.Правовые проблемы развития товарного рынка.
- 27.Структура и инфраструктура товарного рынка: проблемы правового обеспечения
- 28.Понятие и классификация товаров.
- 29.Товарораспорядительные документы как объекты торгового оборота.
- 30.Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
- 31.Классификация договоров торгового права.
- 32.Способы заключения договоров в торговом обороте.
- 33.Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств.
- 34.Организационные договоры в коммерческой сфере.
- 35.Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
- 36.Структура договорных связей в торговле.
- 38.Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
- 39.Правовые проблемы торгового обслуживания населения.
- 40.Договор розничной купли-продажи.
- 41.Правовые проблемы технического регулирования.
- 42.Подтверждение соответствия: цель, порядок подтверждения и документальное оформление.
- 43.Правовые вопросы стандартизации.
- 44.Способы определения цены и порядка расчетов в коммерческих договорах
- 45.Заключение договоров на торгах.

46. Особенности расчетов во внешнеэкономических отношениях.
47. Виды договоров купли-продажи, их правовая характеристика
48. Договор международной купли-продажи.
49. Договор мены в торговом обороте.
50. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте.
51. Договор на проведение маркетинговых исследований.
52. Договор на предоставление коммерческой информации.
53. Договор на оказание рекламных услуг.
54. Агентские договоры в торговом обороте.
55. Договор на исключительную продажу товара.
56. Договор коммерческой концессии (франчайзинга).
57. Правовые вопросы транспортно-экспедиционного обслуживания в торговом обороте.
58. Хранение (ответственное хранение) товаров.
59. Договоры страхования в коммерческой деятельности.
60. Договоры поручения и коммерческого представительства
61. Понятия, виды и содержание лицензионных договоров.
62. Перевозка грузов на различных видах транспорта: вопросы правового регулирования.
63. Прямые смешанные перевозки: проблемы правового регулирования
64. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
65. Залог как способ обеспечения кредитных обязательств.
66. Организация работы на фирме по исполнению договоров.
67. Способы защиты прав участников торгового оборота.
68. Основания и условия применения мер ответственности.
69. Условия договоров об ограничении и исключении ответственности.
70. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения договоров.
71. Приемка товаров по количеству и качеству.

### **Темы (примерные) докладов**

1. Понятие и предмет коммерческого права
2. Источники коммерческого права
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности
4. Государственный контроль коммерческой деятельности
5. Лицензирование отдельных видов деятельности
6. Правовое обеспечение конкуренции и ограничение монополистической деятельности
9. Понятие, признаки и правоспособность юридических лиц
10. Государственная регистрация, учредительные документы, органы юридического лица
11. Организационно- правовые формы юридических лиц
13. Правовое положение субъектов малого предпринимательства
14. Объекты коммерческой деятельности
16. Понятие права собственности, его содержание и защита
17. Понятие промышленной собственности
18. Правовые основы стандартизации
19. Правовые основы сертификации
20. Обеспечение единства измерений

21. Товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров
22. Понятие и виды обязательств. Основания возникновения, исполнения
23. Ответственность за неисполнение обязательств. Прекращение обязательств
24. Способы обеспечения исполнения обязательств
25. Понятие и виды договоров
26. Заключение, изменение и расторжение договора
27. Договор купли-продажи
28. Договор поставки
29. Договор перевозки
30. Договор аренды
31. Договор подряда
32. Договор хранения
33. Договор комиссии. Договор транспортной экспедиции
34. Договор складского хранения
35. Договор банковского счета
36. Кредитный договор. Виды кредитов
37. Безналичные расчеты в коммерческой деятельности
38. Налично - денежное обращение
39. Система арбитражных судов в РФ. Подведомственность и подсудность
41. Рассмотрение споров в третейском суде
42. Понятие, субъекты, источники правового регулирования внешне-экономической деятельности
43. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности
44. Понятие, содержание и форма внешнеторгового договора купли-продажи
45. Источники правового регулирования внешнеторгового договора купли-продажи
46. Особенности разрешения внешнеэкономических споров
47. Понятие и виды ответственности в коммерческом праве
48. Защита прав потребителя в договоре розничной купли-продажи

### **Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы**

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

2. Попондопуло, В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право в 2 т. [Текст] : учебник для вузов / В. Ф. Попондопуло. – М.: Проспект, 2012. – 950 с.

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

## 7.Оценочные средства

### Вопросы, выносимые на 1-ю рубежную аттестацию в 7 семестре

- 1.Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина.
- 2.Предмет изучения коммерческого права.
- 3.Метод коммерческого права.
- 4.Понятие торгового законодательства.
- 5.Источники коммерческого права РФ.
- 6.Нормативные правовые акты как источники коммерческого права.
- 9.Индивидуальные предприниматели.
- 10.Коммерческие организации.
- 11.Некоммерческие организации.
- 12.Специальные субъекты.
- 13.Понятие и виды коммерческого посредничества.
- 14.Отдельные виды посредников.
- 15.Дилерские сети.
- 19.Понятие объектов торгового оборота.
- 20.Правой режим товаров.
- 21.Товарораспорядительные документы.
- 22.Средства, индивидуализирующие товар.
- 23.Наименование места происхождения товара.

### Вопросы на 2-ю рубежную аттестацию

- 1.Рынок как основа торгового оборота.
- 2.Правовое обеспечение развития товарного рынка.
- 3.Товарные биржи: понятие и значение.
- 4.Биржевой товар.
- 5.Разрешение биржевых споров.
- 6.Оптовые ярмарки.
- 7.Особенности заключения договоров на биржах, ярмарках и аукционах.
- 8.Виды ответственности за нарушение договорных обязательств.
- 9.Смешанная ответственность.
- 10.Регулирование внешнеторговых отношений.
- 11.Венская конвенция ООН о договорах международной купли- продажи.
- 12.Заключение внешнеэкономической деятельности.
- 13.Ответственность за правонарушения в коммерческой деятельности
- 14.Понятие и правовой статус коммерческой информации. Виды коммерческой информации.
- 15.Законодательное, договорное регулирование коммерческой тайны.
16. Порядок защиты режима коммерческой тайны. Конфиденциальное делопроизводство.
- 17.Понятие электронной торговли.

*Образец аттестационного билета к первой рубежной аттестации*  
**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**  
имени академика М.Д. Миллионщикова

Дисциплина Коммерческое право  
Кафедра «Информационное право и юриспруденция»



1. Назвать источники коммерческого права
2. Перечислить товарораспределительные документы
3. Раскрыть методы коммерческого права
4. Некоммерческие организации.

### **Вопросы ко 2-ой рубежной аттестации**

*Образец аттестационного билета ко второй рубежной аттестации*  
**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**  
**имени академика М.Д. Миллионщикова**

Дисциплина Коммерческое право  
Кафедра «Информационное право и юриспруденция»

1-вариант

1. Перечислить виды коммерческих договоров
2. Неустойка
3. Товарные биржи: понятие и значение
4. Понятие и правовой статус коммерческой информации.

### **Вопросы к 1-ой рубежной аттестации в 8 семестре**

1. Виды коммерческих договоров (реализационные, посреднические).
3. Договоры, содействующие торговле.
4. Договор на хранение товаров.
5. Виды договоров купли продажи.
6. Посреднические договоры.
7. Организационные договоры.
8. Формы безналичных расчетов.
17. Расчеты с платежными поручениями
18. Договор комиссии.
19. Договор поручения.
20. Агентский договор.
21. Дистрибьюторские контракты.
22. Договор на проведение маркетинговых исследований.

### **Вопросы ко 2-ой рубежной аттестации**

1. Порядок заключения договора перевозки грузов.
3. Содержание договора перевозки грузов
4. Перевозка по железной дороге
5. Автомобильная перевозка.
6. Воздушная перевозка.
7. Морская перевозка.
8. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку.
9. Договор хранения в коммерческой сфере.
10. Коммерческая концессия (франчайзинг).
11. Общие способы обеспечения исполнения договоров:
12. Неустойка.
13. Залог, задаток.
14. Удержание.
15. Поручительство
16. Банковская гарантия



УТВЕРЖДАЮ:

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202 г.  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Зав. кафедрой

### Вопросы к экзамену в 8 семестре

1. Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина.
2. Предмет и метод коммерческого права.
3. Источники коммерческого права РФ.
4. Некоммерческие организации.
5. Специальные субъекты.
6. Понятие и виды коммерческого посредничества.
7. Дилерские сети.
8. Понятие объектов торгового оборота.
9. Правой режим товаров.
10. Товарораспорядительные документы.
11. Средства, индивидуализирующие товар.
12. Рынок как основа торгового оборота.
13. Товарные биржи: понятие и значение.
14. Разрешение биржевых споров.
15. Оптовые ярмарки.
16. Договор фрахтования.
17. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).
18. Виды коммерческих договоров.
19. Основания изменения и расторжения коммерческих договоров.
20. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.
21. Договор поставки.
22. Поставки продукции для федеральных государственных нужд.
23. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции.
24. Отличие предложения от оферты. Особенности публичной оферты. Отзыв оферты. Права и обязанности стороны, направившей оферту. Условия акцепта оферты.
25. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура в отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями.
26. Договор комиссии.
27. Договор поручения.
28. Дистрибьюторские контракты.
29. Договор на проведение маркетинговых исследований.
30. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку.
31. Договор хранения в коммерческой сфере.
32. Коммерческая концессия (франчайзинг).
33. Договор перевозки груза.
34. Договор хранения.
35. Сущность ответственности в коммерческом праве
36. Договоры поручения и коммерческого представительства.
37. Агентский договор.
38. Приемка товаров и экспертиза их качества в оптовом товарообороте.
39. Становление торгового права в мировой практике.
40. Системы права. Монистическая и дуалистическая.

41. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции.
42. Правовая база электронной торговли в России.
43. Международный опыт правового регулирования электронной торговли.
44. Заключение договоров в сети Интернет.
45. Коммерческая тайна и инсайдерская информация.
46. Правовой режим секрета производства (ноу-хау). Персональные данные.
47. Ответственность за раскрытие коммерческой тайны
48. Признаки имущественной ответственности в коммерческом праве. Формы имущественной ответственности.
49. Понятие и функции имущественной ответственности. Соотношение имущественной ответственности в коммерческом праве с иными видами имущественной ответственности.
50. Признаки имущественной ответственности в коммерческом праве. Формы имущественной ответственности.
51. Правовое обеспечение организованных торгов. Федеральный закон "Об организованных торгах". Правовой статус биржи, правовой статус торговой системы.
52. Понятие оптового рынка. Правовое обеспечение деятельности оптовых рынков. Понятие оптовой ярмарки. Правовое обеспечение деятельности оптовых ярмарок.
53. Понятие торгово-промышленной выставки. Правовое обеспечение деятельности торгово-промышленных выставок.
54. Формы безналичных расчетов. Основания и критерии выбора формы расчетов субъектами коммерческой деятельности.
55. Признаки имущественной ответственности в коммерческом праве. Формы имущественной ответственности.
56. Способы обеспечения исполнения договорных обязательств.
57. Неустойка – основная форма имущественной ответственности в торговле. Особенности выработки договорных условий о неустойки
58. Безналичные расчеты: понятие, источники правового регулирования

*Образец билета к проведению экзамена*

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**

**имени академика М.Д. Миллионщикова**

---

Дисциплина      Коммерческое право  
Специальность      Юриспруденция      семестр \_\_\_\_\_

**БИЛЕТ №1**

1.      Нормативные правовые акты как источники коммерческого права.
2.      Понятие объектов торгового оборота
3.      Понятие и функции имущественной ответственности. Соотношение имущественной ответственности в коммерческом праве с иными видами имущественной ответственности.

**УТВЕРЖДАЮ:**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ г.      Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

## 7.3 Текущий контроль

### Образец оценочных средств для текущего контроля

Ситуационная задача № 1.

Инвестор, который не знает особенностей медицинского рынка, предполагает произвести крупные вложения в коммерческую организацию, осуществляющую свою деятельность на рынке медицинских услуг.

Необходимо представить инвестору общую характеристику особенностей предпринимательства в сфере здравоохранения.

Ситуационная задача № 2.

После проведения собрания учредителей частной медицинской организации, созданной в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью, у исполнительного директора ООО возникает вопрос о порядке представления заявления в регистрирующий орган.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

Ситуационная задача № 3.

У руководителя некоммерческой организации – собственника целевого капитала, возник вопрос о праве использовать его на административно-управленческие расходы, связанные с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала.

Необходимо дать нормативно обоснованный ответ на данный вопрос.

### Образец тестового задания

1. Монистическая концепция заключается во взгляде на предпринимательское право, как:

1. Горизонтальных отношений равноправных субъектов
2. Вертикальных отношений подчиненных субъектов
3. Самостоятельную отрасль
4. Отрасль, призванную урегулировать разнородные отношения.

2. Специфика правового регулирования предпринимательской деятельности заключается в:

1. Приоритете частноправовых интересов
2. Сочетании частноправовых и публично-правовых интересов
3. Приоритете публично-правовых интересов
4. Противопоставлении частноправовых и публично-правовых интересов

3. Основными признаками предпринимательской деятельности являются:

1. Самостоятельность
2. Несистематическое получение прибыли
3. Предпринимательский риск
4. Неопределенность источников получения прибыли

4. Регламенты, как правовые акты ЕС:

1. Носят адресный характер

2. Не являются обязательными
  3. Имеют рекомендательный характер
  4. Обязательны для каждого из государств
5. Правовой статус субъектов коммерческой деятельности
1. По экономическим показателям юридические лица делятся на:
    1. Совместные организации (предприятия).
    2. Малые
    3. Средние
    4. Крупные
6. Элементами правового статуса предпринимателя являются:
1. Принципы правового статуса предпринимателя
  2. Финансовые и материальные ресурсы
  3. Права и обязанности предпринимателя
  4. Гарантии прав и свобод предпринимателя
7. При государственной регистрации юридического лица заявителями могут являться:
1. Учредитель юридического лица при его создании
  2. Руководитель регистрируемого юридического лица
  3. Конкурсный управляющий
  4. Иное лицо, имеющее отношение к юридическому лицу
8. Принцип свободы предпринимательской деятельности выражается в:
1. Свободе совершать любые действия
  2. Свободе совершать любые действия, не противоречащие законодательству
  3. Свободе выбора рода деятельности или профессии
  4. Свободе от недобросовестной конкуренции и монопольной Деятельности
9. Основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:
1. Заявительный порядок обращения за оказанием поддержки
  2. Закрытость процедур оказания поддержки
  3. Доступность инфраструктуры поддержки
  4. Конкурсный характер участия в процедурах оказания поддержки

### **Практические задания**

#### **Задание 1.**

Сравните и укажите, как определяется понятие оптовой торговли в различных нормативных актах.

#### **Задание 2.**

Укажите, какие вопросы деятельности товарного рынка регулируются федеральным законодательством, а какие решаются на уровне региональных нормативных актов.

#### **Задание 3.**

Составьте сравнительную таблицу имеющихся в современной юридической литературе

подходов к содержанию учебной дисциплины «Коммерческое право» и дайте им оценку.

Задание 4.

Составьте схему «Источники коммерческого права».

Задание 5.

Определите перечень наиболее важных международных договоров, содержащих нормы о коммерческой деятельности.

Задания 6.

Подумайте и кратко опишите (перечислите), в чем заключаются причины сохранения в гражданском кодексе РФ положений о коммерции?

Задание 7.

Каково примерное соотношение актов собственно торгового законодательства и смешанных актов гражданско-торгового законодательства? В чем принципиальные отличия торгового законодательства от гражданского? В чем, по вашему мнению, состоит значение подобного раз деления нормативных правовых актов?

Задание 8.

Используя базы данных «КонсультантПлюс» или «Гарант», постарайтесь проследить тенденции и перспективы развития торгового законодательства в последние десятилетия. Охарактеризуйте их письменно.

### **Перечень вопросов для устного обсуждения**

1. Соотношение понятий предпринимательской, торговой и коммерческой деятельности.
2. Понятие и предмет коммерческого права, его место в системе права России.
3. Как Вы думаете, можно ли рассматривать понятие «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность» в качестве синонимов и почему?
4. Что можно считать результатом предпринимательской деятельности и что — результатом коммерческой деятельности?
5. Реализация изготовленных (собранных, закупленных) товаров — это торговля или предпринимательство?
6. Систематичность операций продажи товаров и систематичность производственных операций — в чем их сходство и отличия?"
7. Особенности проявления принципов частного права в коммерческом праве.
8. Что собой представляет коммерческое право как наука и учебная дисциплина?
9. Принципы и методы коммерческого права.
10. Признаки и виды коммерческих правоотношений.
11. Субъекты коммерческого права.
12. Отличие субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права.
13. Хозяйствующие субъекты коммерческого права.
14. Публичные юридические лица в сфере торговой деятельности.
15. Основные виды сервисных договоров в торговле.
16. Назовите субъектов коммерческих отношений в области перевозки грузов.
17. Дайте определение понятия «коносамент»

### **Тематика рефератов**

1. Основания отраслевого обособления коммерческого права.
2. Торговое законодательство России и других стран, история развития

(сравнительные исследования).

3. Ненормативные правовые средства: понятие, виды.
4. Обычаи торгового оборота, их фиксирование и применение.
5. Защита прав потребителей в торговом обороте.
6. Принципы европейского договорного права.
7. Предмет и метод регулирования коммерческого права
8. Виды организаций - участников торгового оборота.
9. Основания выбора организационно-правовой формы торговой организации.
10. Контрактные объединения в торговле.
11. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
12. Соотношение коммерческого и предпринимательского права
13. Место коммерческого права в системе юридических наук
14. Коммерческая деятельность
15. Общая характеристика источников Коммерческого права
16. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
17. Участие органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии торговых связей.
18. Субъекты-организаторы торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
19. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
20. Правовые проблемы развития товарного рынка



**7.4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах и формирования, описание шкалы оценивания.**

Таблица 7

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	менее 41 баллов (неудовлетворительно)	41-60 баллов (удовлетворительно)	61-80 баллов (хорошо)	81-100 баллов (отлично)	
ПК – 1. Способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры					
<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- законодательство, регулирующее коммерческие правоотношения в РФ и тенденции его развития;</li> <li>- нормативно-правовые акты в принятии юридически грамотных решений и действий в предпринимательской и коммерческой деятельности</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы коммерческого права; принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом;</li> <li>- определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов;</li> <li>- систематизировать требования, предъявляемые к юридическим документам с целью наиболее эффективного и</li> </ul>	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	опрос тестовые задания, вопросы для самостоятельного изучения, темы рефератов, докладов, и другие.

<p>юридически правильного составления/оформления документов коммерческого права</p> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Навыками поиска методов решения практических задач, подбора нормативно-правового акта применительно к конкретной ситуации в коммерческой деятельности;</li> <li>- навыками применения различных методов анализа источников коммерческого права, формами самообучения и самоконтроля;</li> <li>- способностью применять нормативные правовые акты в профессиональной деятельности</li> </ul>					
---	--	--	--	--	--

## **8. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе. Форма проведения текущей аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При тестировании для слабовидящих студентов используются фонды оценочных средств с укрупненным шрифтом. На экзамен приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене (или зачете). Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья и обучающиеся инвалиды обеспечиваются печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебные пособия для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья **по зрению:**

- **для слепых:** задания для выполнения на семинарах и практических занятиях оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом; письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых либо надиктовываются ассистенту; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

- **для слабовидящих:** обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; задания для выполнения заданий оформляются увеличенным шрифтом;

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья **по слуху:**

- **для глухих и слабослышащих:** обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; предоставляются услуги

сурдопереводчика;

- для слепоглухих допускается присутствие ассистента, оказывающего услуги тифлосурдопереводчика (помимо требований, выполняемых соответственно для слепых и глухих);

3) для лиц с тяжелыми нарушениями речи, глухих, слабослышащих лекции и семинары, проводимые в устной форме, проводятся в письменной форме;

4) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, **имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:**

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата, нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей: письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту; выполнение заданий (тестов, контрольных работ), проводимые в письменной форме, проводятся в устной форме путем опроса, беседы с обучающимся.

## **9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **9.1 Литература**

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

2. Попондопуло, В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право в 2 т. [Текст] : учебник для вузов / В. Ф. Попондопуло. - М. : Проспект, 2012. – 950 с.

3. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)»/ Н.Д. Эриашвили [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 503 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81785.html>.— ЭБС «IPRbooks»

4. <http://www.consultant.ru/>- Консультант [Информационно-правовой портал]

5. <http://www.garant.ru> – ГАРАНТ: [Информационно-правовой портал]

6. <http://www.iprbookshop.ru> - электронная библиотечная система IPR BOOKS

**9.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (приложение)**

## **10. Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

10.1 WinPro 10 RUS Upgrd OLP NL Acдmc, право на использование (код FQC-09519)  
WINHOME 10 RUS OLP NL Acдmc Legalization Get Genuine, право на использование  
(код KW9-00322)

Office Std 2019 RUS OLP NL Acдmc, право на использование (код 021-10605) (контракт  
267-ЭА-19 от 15.02.2019 г., лицензия № 87630749, бессрочная)

10.2 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа 1-02

Учебная аудитория для проведения занятий практического типа, текущего контроля и  
промежуточной аттестации 1-04

Средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является  
электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает  
доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям  
электронных библиотечных систем.

## **11. Дополнения и изменения в рабочей программе на учебный год**

Дополнения и изменения в рабочие программы вносятся ежегодно перед началом  
нового учебного года по форме. Изменения должны оформляться документально и вносятся  
во все учтенные экземпляры.

Составитель:  
Старший преподаватель



Ахтава Э.А.

Зав. кафедрой «Информационное право  
и юриспруденция»



Абдулкадырова М.А.

Директор ДУМР



Магомаева М.А.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Методические указания по освоению дисциплины

#### «Коммерческое право»

#### **1. Методические указания для обучающихся по планированию и организации времени, необходимого для освоения дисциплины.**

Изучение рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой дисциплины, ее структурой и содержанием разделов (модулей), фондом оценочных средств, ознакомиться с учебно-методическим и информационным обеспечением дисциплины.

#### Дисциплина «Коммерческое право»

состоит из 2-х семестров, а также 18 связанных между собою тем, обеспечивающих последовательное изучение материала.

Обучение по дисциплине «Коммерческое право» осуществляется в следующих формах:

1. Аудиторные занятия (лекции, практические занятия).

2. Самостоятельная работа студента (подготовка к лекциям, практическим/ тестам/докладам/, и иным формам письменных работ, выполнение, индивидуальная консультация с преподавателем).

3. Интерактивные формы проведения занятий (лекция-дискуссия).

Учебный материал структурирован и изучение дисциплины производится в тематической последовательности. Каждому практическому занятию и самостоятельному изучению материала предшествует лекция по данной теме. Обучающиеся самостоятельно проводят предварительную подготовку к занятию, принимают активное и творческое участие в обсуждении теоретических вопросов, разборе проблемных ситуаций и поисков путей их решения. Многие проблемы, изучаемые в курсе, носят дискуссионный характер, что предполагает интерактивный характер проведения занятий на конкретных примерах.

Описание последовательности действий обучающегося:

При изучении курса следует внимательно слушать и конспектировать материал, излагаемый на аудиторных занятиях. Для его понимания и качественного усвоения рекомендуется следующая последовательность действий:

1. После окончания учебных занятий для закрепления материала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры (10 – 15 минут).

2. При подготовке к лекции следующего дня повторить текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть следующая тема (10 - 15 минут).

3. В течение недели выбрать время для работы с литературой в библиотеке (по 1 часу).

4. При подготовке к практическому занятию повторить основные понятия по теме, изучить примеры. Решая конкретную ситуацию, - предварительно понять, какой теоретический материал нужно использовать.

#### **2. Методические указания по работе обучающихся во время проведения лекций.**

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

Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления, или процессов, выводы и практические рекомендации.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает

преподаватель, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, необходимо использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал преподаватель. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Тематика лекций дается в рабочей программе дисциплины.

### **3. Методические указания обучающимся по подготовке к практическим занятиям.**

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике семинарских занятий.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. Ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;

2. Проработать конспект лекций;

3. Прочитать основную и дополнительную литературу.

В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов отношение к конкретной проблеме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса;

4. Ответить на вопросы плана практического занятия;

5. Проработать тестовые задания и задачи;

6. При затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и иные задания, которые даются в фонде оценочных средств дисциплины.

### **4. Методические указания обучающимся по организации самостоятельной работы.**

Цель организации самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческое право» - формирование у студентов представлений о базовых категориях таможенного законодательства ЕАЭС, права в области таможенного дела, приобретение практических умений и навыков, использования правовых норм в будущей профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа обучающихся является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к контрольной работе. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа представляет собой постоянно действующую систему, основу образовательного процесса и носит исследовательский характер, что послужит в будущем



основанием для написания выпускной квалификационной работы, практического применения полученных знаний.

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению, с учетом потребностей и возможностей личности.

Правильная организация самостоятельных учебных занятий, их систематичность, целесообразное планирование рабочего времени позволяет студентам развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивать высокий уровень успеваемости в период обучения, получить навыки повышения профессионального уровня.

Подготовка к практическому занятию включает, кроме проработки конспекта и презентации лекции, поиск литературы (по рекомендованным спискам и самостоятельно), подготовку заготовок для выступлений по вопросам, выносимым для обсуждения по конкретной теме. Такие заготовки могут включать цитаты, факты, сопоставление различных позиций, собственные мысли. Если проблема заинтересовала обучающегося, он может подготовить презентацию или доклад и выступить с ним на практическом занятии. Практическое занятие - это, прежде всего, дискуссия, обсуждение конкретной ситуации, то есть предполагает умение внимательно слушать членов малой группы и модератора, а также стараться высказать свое мнение, высказывать собственные идеи и предложения, уточнять и задавать вопросы коллегам по обсуждению.

При необходимости можно обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

Самостоятельная работа реализуется:

– непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических занятиях;

– в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.

– в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

#### Виды СРС и критерии оценок

(по балльно-рейтинговой системе ГГНТУ, СРС оценивается в 15 баллов)

1. Доклад (презентация)
2. Участие в мероприятиях

Темы для самостоятельной работы прописаны в рабочей программе дисциплины. Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.