



## 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 вариативную часть (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Социология, Теория менеджмента

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление человеческими ресурсами

## 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:

### Общекультурные компетенции (ОК):

ОК-5 - способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОК-5	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ОК5з1: нормы общения в коллективе	ОК5у1: использовать: приемы и техники общения для достижения общих целей коллектива	ОК5в1: навыками построения межличностных отношений и работы в коллективе с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов коллектива
	ОК5з2: особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива	ОК5у2: работать в коллективе толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности	ОК5в2: способностью работать в коллективе с учетом различий в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-1	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК1з1: основные теории мотивации, лидерства и власти для	ПК1у1: аргументировано отстаивать управленческие решения,	ПК1в1: современными технологиями организации групповой динамики и

решения управленческих задач; методы прогнозирования и определения потребности организации в персонале, процессы групповой динамики и принципы формирования эффективной команды	заинтересовывать и мотивировать персонал; проводить аудит человеческих ресурсов	командообразования для решения стратегических и оперативных управленческих задач
ПК1з2: основные управленческие теории, виды организационной культуры, способы и методы ее диагностики	ПК1у2: диагностировать организационную культуру, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по ее совершенствованию	ПК1в2: методами стимулирования и мотивации; методами проведения аудита человеческих ресурсов и оценки организационной культуры

### 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 3
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

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 4
Контактная работа, в том числе:	9.15/0.25
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	4/0.11
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	95.85/2.66
Промежуточная аттестация	3/0.08
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 программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Общая часть	8	8			26.85	OK5з1, OK5з2, OK5у1, OK5у2, OK5в1, OK5в2, ПК1з1, ПК1з2, ПК1у1, ПК1у2, ПК1в1, ПК1в2
2.	Специальная часть	10	10			35	OK5з1, OK5з2, OK5у1, OK5у2, OK5в1, OK5в2, ПК1з1, ПК1з2, ПК1у1, ПК1у2, ПК1в1, ПК1в2
	Контроль	9					
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>0.15</b>	<b>1</b>	<b>61.85</b>	

#### заочная форма

№ 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	2	2			35.85	OK5з1, OK5з2, OK5у1, OK5у2, OK5в1, OK5в2, ПК1з1, ПК1з2, ПК1у1, ПК1у2, ПК1в1, ПК1в2
2.	Специальная часть	2	2			60	OK5з1, OK5з2, OK5у1, OK5у2, OK5в1, OK5в2, ПК1з1, ПК1з2, ПК1у1, ПК1у2, ПК1в1, ПК1в2
	Контроль	3					
	<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0.15</b>	<b>1</b>	<b>95.85</b>	

#### 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	Практическое занятие	Понятие и принципы коммерческого права и его место в системе права
		Практическое занятие	Источники коммерческого права
		Практическое занятие	Правовая характеристика товарного рынка в РФ
		Практическое занятие	Правовой режим объектов коммерческого права
2.	Специальная часть	Практическое занятие	Понятие и классификация договоров в области коммерческой деятельности
		Практическое занятие	Особенности отдельных видов реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности
		Практическое занятие	Договор поставки
		Практическое занятие	Особенности отдельных видов посреднических договоров в сфере торговой деятельности
		Практическое занятие	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/437695>

##### 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: «Юристъ», 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](http://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)

## **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.

## 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  
Общекультурные компетенции (ОК):**

ОК-5 - способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОК5з1: нормы общения в коллективе	ОК5у1: использовать: приемы и техники общения для достижения общих целей коллектива	ОК5в1: навыками построения межличностных отношений и работы в коллективе с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов коллектива
Повышенный	ОК5з2: особенности социальных, этнических, конфессиональных, культурных различий, встречающихся среди членов коллектива	ОК5у2: работать в коллективе толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности	ОК5в2: способностью работать в коллективе с учетом различий в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий

**Профессиональные компетенции (ПК):**

ПК-1 - владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК1з1: основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач; методы прогнозирования и определения потребности организации в персонале, процессы	ПК1у1: аргументировано отстаивать управленческие решения, заинтересовывать и мотивировать персонал; проводить аудит человеческих ресурсов	ПК1в1: современными технологиями организации групповой динамики и командообразования для решения стратегических и оперативных управленческих задач

	групповой динамики и принципы формирования эффективной команды		
Повышенный	ПК1з2: основные управленческие теории, виды организационной культуры, способы и методы ее диагностики	ПК1у2: диагностировать организационную культуру, выявлять ее сильные и слабые стороны, разрабатывать предложения по ее совершенствованию	ПК1в2: методами стимулирования и мотивации; методами проведения аудита человеческих ресурсов и оценки организационной культуры

### 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	ОК5з1, ОК5з2, ОК5у1, ОК5у2, ОК5в1, ОК5в2, ПК1з1, ПК1з2, ПК1у1, ПК1у2, ПК1в1, ПК1в2	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
2.	Специальная часть	ОК5з1, ОК5з2, ОК5у1, ОК5у2, ОК5в1, ОК5в2, ПК1з1, ПК1з2, ПК1у1, ПК1у2, ПК1в1, ПК1в2	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

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

	<p>деятельности.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>14. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций.</li> <li>15. Понятие и признаки посредничества.</li> <li>16. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей.</li> <li>17. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка.</li> <li>18. Правовое регулирование розничной торговли.</li> <li>19. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности.</li> <li>20. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности.</li> <li>21. Понятие и виды объектов коммерческого права.</li> <li>22. Правовой режим товаров.</li> <li>23. Правовой режим продажи отдельных видов товаров.</li> <li>24. Правовой режим торговых объектов.</li> </ol>
<p>Специальная часть</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>25. Правовой режим розничных рынков.</li> <li>26. Правовой режим ярмарок.</li> <li>27. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</li> <li>28. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</li> <li>29. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права.</li> <li>30. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права.</li> <li>31. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права.</li> <li>32. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны.</li> <li>33. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации.</li> </ol> <p>Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>34. Правовой режим рекламы.</li> <li>35. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности.</li> <li>36. Преддоговорные споры и преддоговорная ответственность.</li> <li>37. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности.</li> <li>38. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</li> <li>39. Правовое регулирование электронной торговли.</li> <li>40. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</li> <li>41. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.</li> <li>42. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</li> <li>43. Договор международной купли-продажи товаров.</li> <li>44. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</li> <li>45. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</li> <li>46. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</li> <li>47. Дистрибьюторский договор.</li> <li>48. Классификация посреднических договоров в сфере торговой</li> </ol>

	<p>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>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие, предмет и метод коммерческого права.</li> <li>2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом.</li> <li>3. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права.</li> <li>4. Правоотношения в коммерческой деятельности.</li> <li>5. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе.</li> <li>6. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ.</li> <li>7. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка.</li> <li>8. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности.</li> <li>9. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций.</li> <li>10. Понятие и признаки посредничества.</li> <li>11. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей.</li> <li>12. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка.</li> <li>13. Правовое регулирование розничной торговли.</li> <li>14. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности.</li> <li>15. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности.</li> <li>16. Понятие и виды объектов коммерческого права.</li> <li>17. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров.</li> <li>18. Правовой режим торговых объектов. Розничные рынки и ярмарки.</li> <li>19. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</li> <li>20. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</li> </ol>
Специальная часть	<ol style="list-style-type: none"> <li>21. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого</li> </ol>

	<p>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>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	59. Система транспортных договоров. 60. Договор транспортной экспедиции.
--	-----------------------------------------------------------------------------

### 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

## 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"> <li>1. Понятие, предмет и метод коммерческого права.</li> <li>2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом.</li> <li>3. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права.</li> <li>4. Правоотношения в коммерческой деятельности.</li> <li>5. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе.</li> <li>6. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ.</li> <li>7. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка.</li> <li>8. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности.</li> <li>9. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций.</li> <li>10. Понятие и признаки посредничества.</li> <li>11. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей.</li> <li>12. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка.</li> <li>13. Правовое регулирование розничной торговли.</li> <li>14. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности.</li> <li>15. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности.</li> <li>16. Понятие и виды объектов коммерческого права.</li> <li>17. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров.</li> <li>18. Правовой режим торговых объектов. Розничные рынки и ярмарки.</li> <li>19. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</li> <li>20. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</li> <li>21. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права.</li> </ol>

	<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**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы</b>
«зачтено»	ОК5з1, ОК5у1, ОК5в1, ПК1з1, ПК1у1, ПК1в1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне