

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»
(КГУ)

Кафедра «Гражданское право»



Рабочая программа учебной дисциплины
Коммерческое право

образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата

40.03.01 - Юриспруденция

Направленность (профиль):
Гражданское право и гражданский процесс

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

Курган 2020

Рабочая программа дисциплины «Коммерческое право» составлена в соответствии с учебными планами по программе бакалавриата «Юриспруденция» направленность (профиль): Гражданское право и гражданский процесс, утвержденными:

- для очной формы обучения «28» августа 2020 года.
- для очно-заочной формы обучения «28» августа 2020 года.
- для заочной формы обучения «28» августа 2020 года.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры «Гражданское право» 17 сентября 2020 года, протокол № 1.

Рабочую учебную программу составил
к. фил. н., доцент

Н.Г. Храмцова

Согласовано:

Заведующий кафедрой Гражданского процесса
к. фил. н., доцент

Н.Г. Храмцова

Специалист
по учебно-методической работе

И.В. Тарасова

Начальник управления
образовательной деятельности

С.Н. Синицын

1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 2 зачетных единицы трудоемкости (72 академических часа)

Очная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		2
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	32	32
в том числе:		
Лекции	16	16
Практические занятия	16	16
Самостоятельная работа, всего часов	40	40
в том числе:		
Подготовка к зачету	18	18
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	22	22
Вид промежуточной аттестации (зачет)	Зачет	Зачет
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	72	72

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		4
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	8	8
в том числе:		
Лекции	4	4
Практические занятия	4	4
Самостоятельная работа, всего часов	64	64
в том числе:		
Подготовка к зачету	18	18
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	46	46
Вид промежуточной аттестации (зачет)	Зачет	Зачет
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	72	72

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		2
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	24	24
в том числе:		
Лекции	12	12
Практические занятия	12	12
Самостоятельная работа, всего часов	48	48
в том числе:		
Подготовка к зачету	18	18
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	30	30

Вид промежуточной аттестации (зачет)	Зачет	Зачет
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	72	72

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Коммерческое право» относится к вариативной части блока дисциплины (модули) по выбору Б1.В.ДВ.10.03 направления подготовки 40.03.01 юриспруденция (направленность гражданское право и гражданский процесс).

Специальные требования к входным знаниям, умениям и компетенциям обучающегося не предусматриваются, отдельные компетенции, способствующие изучению данной дисциплины, формируются при изучении дисциплины «Гражданское право», «Трудовое право». Изучение коммерческого права должно начинаться с изучения в первую очередь особенностей его предмета. Предмет коммерческого права – круг отношений между предпринимателями и предпринимателями и иными лицами, которые регулируются нормами гражданского законодательства.

Предметом изучения дисциплины являются содержание и правовые основы в области правового регулирования коммерческой деятельности, применения правовых норм при осуществлении данной деятельности. Данная дисциплина находится в логической и содержательно-методической связи с дисциплинами «Гражданское право», «Предпринимательское право», «Гражданское процессуальное право», «Арбитражное процессуальное право».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Целью изучения дисциплины «Коммерческое право» является подготовка грамотных специалистов в сфере коммерческого права, усвоение особенностей заключения, изменения и расторжения различных торговых договоров.

Основными задачами изучения дисциплины являются: формирование у обучающихся системы знаний по вопросам коммерческого права, понятий, источников коммерческого права; ознакомление обучающихся с действующим коммерческим законодательством; развитие у обучающихся навыков применения теоретических знаний при решении практических заданий.

После освоения базового курса «Коммерческое право» у обучающегося должен быть сформирован ряд **компетенций**:

ОПК-5: способностью логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;

ПК-5: способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- основные способы работы с научной литературой и нормативно-правовыми актами (ОПК-5, ПК-6);
- как проводить анализ нормативно-правового акта и каково его значение (ПК-5);
- роль грамотного и комплексного изучения всех нормативно-правовых актов в принятии юридически грамотных решений и действий в предпринимательской и коммерческой деятельности (ОПК-5);
- положения базовых федеральных законов и подзаконных нормативных актов в изучаемой сфере (ПК-5);
- способы и приемы принятия решения и совершения юридических действий в соответствии с гражданским законодательством (ОПК-5);
- правила подготовки юридических документов в коммерческой деятельности (ПК-5).

Уметь:

- находить актуальную информацию и анализировать основные положения (ПК-5);
- самостоятельно оценивать роль новых знаний, навыков и компетенций в образовательной, профессиональной деятельности (ОПК-5);
- планировать и осуществлять свою деятельность с учетом результатов анализа, оценивать и прогнозировать последствия того или иного направления своей социальной и профессиональной деятельности (ОПК-5);
- собирать нормативную и фактическую информацию, имеющую значение для реализации правовых норм в сфере коммерческой деятельности (ПК-5);
- действовать в своей профессиональной деятельности, основываясь на положениях Конституции РФ Гражданского кодекса и других законах РФ (ПК-5);
- принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом (ПК-5);
- уметь составлять коммерческие договора, коммерческие письма (ПК-5);
- анализировать, толковать и правильно определять подлежащие применению нормативные правовые акты, нормы материального и процессуального права, регулирующие коммерческую деятельность (ПК-5);
- юридически грамотно квалифицировать факты и обстоятельства в коммерческой деятельности (ОПК-5);
- анализировать судебную и арбитражную практику (ОПК-5);
- давать юридические заключения и консультации в сфере коммерческой деятельности (ПК-5).

Владеть:

- навыками познавательной и учебной деятельности, навыками разрешения проблем в коммерческой деятельности (ОПК-5);
- навыками поиска методов решения практических задач, подбора нормативно-правового акта применительно к конкретной ситуации в коммерческой деятельности (ОПК-5);
- формами и методами самообучения и самоконтроля при изучении дисциплины «Коммерческое право» (ОПК-5);
- приемами и навыками принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с законом (ОПК-5);
- навыками выбора подлежащих применению правовых норм в сфере коммерческой деятельности при их конкуренции (ПК-5);
- навыками работы с нормативно-правовыми актами, анализа различных правовых документов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами коммерческой деятельности (ПК-5);
- навыками реализации и применения права, подготовки юридических документов в коммерческой деятельности (ПК-5).

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-тематический план

Очная форма обучения

Рубеж	Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
			Лекции	Практич. занятия
Рубеж 1	1	Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	2	2
	2	Тема 2. Субъекты коммерческого права	2	4

Рубеж 2	3	Тема 3. Объекты торгового оборота	2	2
		Рубежный контроль № 1	2	-
	4	Тема 4. Торговый договор, общие положения	2	4
	5	Тема 5. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования	2	2
	6	Тема 6. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	2	2
		Рубежный контроль № 2	2	-
		Всего:	16	16

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов	
		Лекции	Практич. занятия
1	Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	2	-
2	Тема 2. Субъекты коммерческого права	2	-
3	Тема 3. Объекты торгового оборота	-	2
4	Тема 4. Торговый договор, общие положения	-	2
		Всего 4	Всего 4

Очно-заочная форма обучения

Рубеж	Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
			Лекции	Практич. занятия
Рубеж 1	1	Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	1	2
	2	Тема 2. Субъекты коммерческого права	2	2
	3	Тема 3. Объекты торгового оборота	1	2
		Рубежный контроль № 1	2	-
Рубеж 2	4	Тема 4. Торговый договор, общие положения	2	2
	5	Тема 5. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования	1	2
	6	Тема 6. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	1	2
		Рубежный контроль № 2	2	-
		Всего:	12	12

4.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Понятие и источники коммерческого права. Понятие коммерции и коммерческого права. Коммерческое право как наука и учебная дисциплина. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Дуализм частного права. История развития коммерческого права в России и за рубежом (Италия, Франция, Германия, США). Правовое регулирование коммерческой деятельности. Предмет изучения дисциплины коммерческого права. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права. Взаимосвязь дисциплины коммерческого права со смежными управленческими и экономическими дисциплинами: менеджментом, экономикой предприятия, коммерческой логистикой и другими. Понятие и виды источников коммерческого права. Система торгового законодательства России. Конституция Российской Федерации — общая правовая основа торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной власти по вопросам коммерческой деятельности. Обычай торгового оборота и деловые обыкновения в торговле. Отраслевые особенности торгового законодательства. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота. Перспективы кодификации торгового права в Российской Федерации. Основные понятия: предмет правового регулирования, источник права, метод (юридический режим) правового регулирования, международно-правовой обычай, коммерческое право.

Тема 2. Субъекты коммерческого права Понятие и виды участников коммерческой (торговой) деятельности. Функциональные виды участников торговли. Виды независимых посредников (торгово-посреднические фирмы, торговые дома, дилеры, дистрибьюторы, трейдеры, стокисты, брокеры, торговые маклеры). Порядок 10 и условия участия в торговой деятельности индивидуальных предпринимателей. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в товарном обращении. Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии территориальных товарных рынков и межрегиональных торговых связей. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте. Классификация и организационно-правовые формы коммерческих организаций. Порядок создания и государственной регистрации коммерческих организаций. Проблемы выбора учредителями оптимальной организационно-правовой формы юридического лица. Особенности создания предприятий с участием иностранных инвестиций. Способы индивидуализации коммерческих организаций в торговом обороте (место нахождения, фирменное наименование). Общая характеристика процедур реорганизации и ликвидации организаций. Механизмы использования некоммерческих организаций в торговой деятельности. Законодательство РФ о несостоятельности (банкротстве). Понятие и признаки банкротства. Порядок разбирательства дел о банкротстве в арбитражных судах. Правовой статус арбитражных управляющих. Общая характеристика процедур, применяемых к несостоятельному должнику. Особенности банкротства отдельных категорий должников. Основные понятия: акционерное общество, бенефициар, биржа, брокер, держатель реестра (регистратор), дилер, инвестор, инсайдер, коммерческий банк,

коммерческое представительство, деятельность по организации торговли, трейдер, управляющая компания, финансовый консультант, ФОРТС, франчайзер, эмитент.

Тема 3. Объекты торгового оборота. Понятие объектов торгового оборота. Движимые вещи, не изъятые из обращения и имеющие стоимостную оценку, как основной объект торговой деятельности. Правовой режим товаров: товары потребительского и производственного назначения; товары краткосрочного и длительного пользования; сельскохозяйственная продукция. Действующий порядок лицензирования деятельности участников торгового оборота. Средства индивидуализации товаров (производственная марка, товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара). Правовой режим денег. Деньги как всеобщий эквивалент и самостоятельный объект торговых обязательств. Юридическая природа наличных и безналичных денег. Условия использования иностранной валюты в торговых операциях на территории Российской Федерации. Ценные бумаги как объект коммерческого права. Соотношение понятий «ценная бумага» и «товарораспорядительный документ». Классификация ценных бумаг. Понятие товарного рынка. Законодательство о структуре товарного рынка. Концепция развития товарных рынков в РФ и субъектов РФ. Понятие оптового рынка. Понятие оптовой торговли. Отличие оптовой торговли от розничной. Формы организации оптовой торговли. Правовые основы регулирования оптовой торговли. Основные понятия: акция, банковская наличность, бренд, валюта, выпуск эмиссионных ценных бумаг, деньги, интеллектуальная собственность, облигация, пакет (ценных бумаг), портфель (ценных бумаг), реестр владельцев ценных бумаг, сертификат эмиссионной ценной бумаги, товарный знак и знак обслуживания (далее - товарный знак), товарный рынок, фирменный стиль, ценная бумага, частное размещение, эмиссия.

Тема 4. Торговый договор, общие положения. Понятие договора и сделки в торговом законодательстве. Классификация договоров коммерческого права: реализационные, посреднические и договоры, содействующие торговле. Структура и виды договорных связей. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обусловливаемые использованием их в торговом обороте. Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта». Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарораспорядительными документами и других. Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. Правомочия сторон по отступлению от текста проформ договоров. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. Порядок заключения договоров с использованием электронных средств коммуникации («электронная торговля»). Существенные условия торговых договоров. Соотношение стандартизированных (типовых) форм и условий договора, вырабатываемых сторонами. Определение предмета договора. Установление в договоре допустимых отклонений количества товара. Понятие ассортимента (номенклатуры) товара. Групповой и развернутый ассортимент, оформление договорных спецификаций. Установление договорных сроков (срок действия договора, срок передачи товара, графики отгрузки, возможность досрочной отгрузки или поставки товаров). Порядок доставки товаров (право выбора вида транспорта, обеспечение сохранности товара в пути, выборка, самовывоз). Принятие на ответственное хранение товара, поступившего без договора или с нарушением условий договора. Определение в договоре условий о качестве товара. Государственное регулирование качества товара – стандартизация и сертификация. Гарантийные сроки и сроки годности товаров. Способы установления цены на товар. Государственное регулирование ценообразования. Учет инфляции при установлении цен

(соотношение валюты долга и валюты платежа, использование ценовых коэффициентов). Выбор способа и форма расчетов в торговом договоре. Плановые платежи, зачет взаимных денежных требований, расчеты по мере реализации товара, авансовая оплата. Соотношение наличных и безналичных платежей по действующим банковским правилам. Формы безналичных расчетов (платежные поручения, аккредитивы, чеки, расчеты по инкассо). Требования законодательства к изменению условий и досрочному расторжению договоров. Основания для одностороннего изменения и расторжения договоров оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Оформление двусторонних соглашений об изменении и расторжении торговых договоров. Судебный порядок изменения и расторжения торговых договоров. Основные понятия: депозит, депозитарный договор, депозитарный перевод, договор коммерческой концессии, инвестиции, котировальная цена, курсовая стоимость, ликвидность, неторговые операции, номинальная стоимость (номинал, нарицательная стоимость), платежное поручение, поручение на сделку (заявка), риски, сделка, срочный контракт, тариф.

Тема 5. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования. Понятие и значение бирж. Юридический статус биржи. Биржевая торговля. Законодательство о биржах и биржевой торговле. Регулирование биржевой деятельности локальными нормативными актами. Правила биржевой торговли. Организационно - правовые формы создания и функционирования бирж. Биржа в форме некоммерческого юридического лица. Имущественные права участников биржи. Цели и задачи деятельности биржи. Правоспособность биржи. Лицензирование биржевой деятельности. Функции биржи. Организация биржевых торгов. Разработка правил биржевой торговли. Разработка биржевых контрактов. Стандартизация требований к биржевым товарам. Функции биржи по разрешению споров по биржевым сделкам. Участие биржи в выявлении и регулировании биржевых цен. Биржевое страхование. Биржевая система клиринга и расчетов. Информационная деятельность биржи. Государственный комиссар, его полномочия, порядок назначения. Биржевая арбитражная комиссия. Государственное регулирование биржевой деятельности. Система контроля за биржевой торговлей. Контроль за соблюдением законодательства биржей и биржевыми посредниками. Полномочия органов государственной власти и управления в регулировании биржевой деятельности. Полномочия антимонопольных органов в сфере биржевой деятельности. Правовые гарантии в области управления деятельностью биржи. Участники биржевой торговли. Члены биржи. Правовой статус членов биржи. Постоянные и разовые посетители. Обстоятельства, исключающие членство на бирже. Полные и неполные члены биржи. Полномочия членов бирж и постоянных посетителей. Полномочия разовых посетителей. Товарная биржа. Основные тенденции и современное состояние организации и развития бирж. Функции товарной биржи. Особенности биржевой торговли. Предмет сделок на товарной бирже. Биржевые контракты на поставку товара. Виды товарных бирж. Фьючерсная биржа. Особенности торговли на фьючерсной бирже. Фьючерсный контракт. Основные виды товаров, являющиеся предметом биржевой торговли. Фондовая биржа. Принцип функционирования фондовой биржи. Правовое положение фондовой биржи. Организационно-правовая форма деятельности фондовых бирж. Виды деятельности, которые может осуществлять фондовая биржа. Организация биржевой торговли на рынке ценных бумаг. Лицензирование деятельности фондовой биржи. Валютная биржа. Понятие валютных ценностей. Деятельность биржевого валютного рынка. Источники регулирования деятельности валютной биржи. Локальные нормативные акты валютной биржи. Функции и принципы деятельности валютной биржи. Смешанные товарно-фондовые биржи. Основные понятия: биржа, биржевой сбор, брокер на рынке ценных бумаг, дилер, клиринг, комиссия брокера, курсовая стоимость, листинг, лот, маржа, маржинальная торговля, организатор торговли, плечо, поручение на сделку (заявка), брокерская деятельность, дилерская деятельность, деятельность по управлению

ценными бумагами, деятельность по определению взаимных обязательств (клиринг), депозитарная деятельность, деятельность по ведению реестра, деятельность по организации торговли, товарный рынок, торговая площадка, торговая (биржевая) сессия, торговая система, торговый оборот, транш, трейд, трейдинг, фондовый рынок, шорт.

Тема 6. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения. 14 Понятие биржевой сделки. Различные подходы к определению понятия биржевой сделки. Соотношение понятий “биржевая сделка” и “гражданско-правовая сделка”. Особенности сделок, заключаемых на бирже. Обязательные условия при заключении биржевых сделок. Классификации биржевых сделок. Классификация по объекту сделки. Сделки в отношении реального товара. Виды сделок с реальным товаром. Характерные особенности реальных сделок с немедленной поставкой товара. Форвардные сделки. Исполнение обязательств по форвардным сделкам. Преимущества форвардных сделок в коммерческой деятельности. Сделки, уменьшающие риск контрагентов при биржевой торговле. Залог – как гарантия исполнения обязательств по биржевым сделкам. Сделки с залогом на покупку. Сделки с залогом на продажу. Опционные сделки. Объект опционной сделки. Отличие опционной сделки от кассовых и форвардных сделок. Юридическая природа опционной сделки. Общие черты и различия опционной сделки и предварительного договора. Европейская и американская система опционов. Понятие сделки с премией. Практическое значение применения премии в биржевых сделках. Виды сделок с премиями, их особенности. Простые сделки с премией: с условной покупкой и условной продажей. Условия выплаты премии. Двойные сделки с премией. Увеличение гарантий плательщика премии. Право отхода от сделки. Учет величины премии при определении стоимости товара в двойных сделках с премией. Кратные сделки с премией: с выбором покупателя, с выбором продавца. Особенности выплаты премии в кратных сделках с выплатой премии. Фьючерсные сделки. Фьючерсный контракт. Отличие фьючерсного контракта от форвардного. Ликвидность фьючерсных контрактов. Стандартные условия фьючерсного контракта. Права сторон по фьючерсному контракту. Объект сделки по фьючерсному контракту. Особенности применения фьючерса. Механизм биржевой фьючерсной торговли. Организация биржевой торговли фьючерсными контрактами. Функции Расчетной палаты при организации фьючерсной торговли. Порядок расчетов и порядок ликвидации фьючерсных контрактов. Исполнение фьючерсных контрактов. Ответственность за нарушение обязательств по фьючерсной торговле. Договор на брокерское обслуживание. Биржевые споры. Споры, отнесенные к компетенции биржевой комиссии. Последствия рассмотрения споров арбитражной комиссией. Порядок исполнения решений, вынесенных арбитражной комиссией. Основные понятия: бенефициар, биржа, биржевой сбор, брокер на рынке ценных бумаг, валютная позиция, вариационная маржа, внебиржевая торговля, дилер, инвестор, индексы фондовые, клиринг, комиссия брокера, котировальная цена, листинг, лонг, лот, маржа, маржинальная торговля, маржинальная сделка, необеспеченная сделка, номинальная стоимость (номинал, нарицательная стоимость), опционный контракт (опцион), организатор торговли, пакет (ценных бумаг), плечо, портфель (ценных бумаг), поручение на сделку (заявка), спот, срочный контракт, срочный рынок, страйк, счет депо, тариф, торговая площадка, торговая (биржевая) сессия, торговая система, торговый оборот, транш, трейд, трейдинг, форвардный контракт, фьючерсный контракт (фьючерс), хеджирование, шорт.

Тема 7. Правовое регулирование аукционов и ярмарок Понятие торгов. Юридическое значение торгов. Аукцион и конкурс как формы торгов. Критерии разграничения аукционов и конкурсов. Основные классификации аукционов по действующему законодательству. Открытые и закрытые аукционы. Классификации аукционов по типу заключаемого договора, по характеру функционирования аукционов, по сферам

общественных отношений. Основные источники правового регулирования организации и проведения аукционов. Общая характеристика аукционных правоотношений. Субъекты аукционных правоотношений: организаторы и участники аукционов. Организаторы аукционов: собственник вещи, обладатель имущественного права, специализированная организация. Правовой статус участников торгов. Договорные правоотношения, складывающиеся в процессе организации и проведения аукционов. Две основные группы договорных отношений с участием специализированной организации. Организация и порядок проведения аукционов. Основные этапы проведения аукциона. Подготовка аукциона. Извещение о предстоящем аукционе. Содержание и форма извещения. Право организатора аукциона на отказ от проведения торгов. Непосредственное проведение аукциона. Правила проведения аукциона. Подведение итогов и оформление результатов аукциона. Протокол о результатах торгов и его юридическая сила. Понятие ярмарки. Ярмарка как форма организации торговли. Действующее законодательство о ярмарочной деятельности. Международные ярмарки. Основные понятия: аукцион, инвестиции, инвестиционная компания, инвестор, конкурс, ярмарка.

Тема 8. Особенности отдельных видов договоров в торговле. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры») — договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контракция сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена 16 и другие. Основания разграничения видов реализационных договоров, критерии выбора субъектами вида заключаемого договора. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: коммерческая комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, договор коммерческой концессии (франчайзинга) и другие. Организационные договоры в торговле, их основные виды. Соглашения о межрегиональных поставках товаров, договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие. Источники, регулирующие перевозки товаров. Транспортные договоры, их виды. Договоры об организации перевозок. Заявки на перевозку грузов. Договоры на перевозку конкретной партии груза. Транспортные документы. Накладная, товарно-транспортная накладная, коносамент. Порядок приемки товара по количеству и качеству. Коммерческий акт. Комиссия по приемке груза. Претензионный порядок урегулирования споров из договоров перевозки. Обязательное досудебное урегулирование споров. Подведомственность дел судам по договорам международной перевозки грузов. Основные понятия: акт коммерческий, договор коммерческой концессии, договор купли-продажи, договор поручения, договор перевозки, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи.

Тема 9. Ответственность за нарушение торговых договоров. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом. Соглашения о возмещении убытков в заранее определенном (твердом) размере, увеличении или уменьшении установленного законом размера неустойки и процентов по денежным обязательствам. Определение в договоре соотношения между неустойкой и возмещением убытков от нарушения. Критерии выбора

вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. Способы оптимального определения в договорах размера и порядка начисления неустойки (штрафа, пени). Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. Указание в договоре конкретных обстоятельств, рассматриваемых в качестве непреодолимой силы. Другие предусмотренные законом основания для полного или частичного освобождения должника от ответственности. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров. Порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях. Содержание претензии. Документальное обоснование претензионного требования. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Соглашение о беспорном списании сумм по признанным претензиям. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий, вытекающих из перевозки грузов. Основные понятия: акт коммерческий, неустойка, форс-мажор, эмбарго, юридическая ответственность.

4.3 Практические занятия

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Наименование и содержание практического занятия	Норматив времени, час		
			очная форма обучения	заочная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
P1	Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	1.Понятие и предмет дисциплины «Коммерческое право». 2.Основные принципы коммерческого права. Обеспечение свободы предпринимательства. 3.Система торгового законодательства. Понятие дисциплины «Коммерческое право» как учебной дисциплины. 4.Источники дисциплины «Коммерческое право».	2	-	2
P2	Тема 2. Субъекты коммерческого права	1.Понятие и виды участников коммерческой деятельности: понятие и виды предпринимателей. 2.Организационно-правовые формы коммерческих организаций. 3.Создание, реорганизация, ликвидация коммерческих организаций. 4.Несостоятельность (банкротство) предпринимателей.	4	-	2
P3	Тема 3. Объекты	1.Понятие объектов торгового оборота. 2.Правовой режим	2	-	2

	торгового оборота	товаров. Классификация товаров. Средства индивидуализации товаров. 3.Рынок как категория права. Структура рынка товаров, работ, услуг. 4.Правила обращения товаров, работ и услуг. Лицензирование, его значение в торговом обороте.			
P4	Тема 4. Торговый договор, общие положения	1.Понятие и виды договоров в торговом обороте. 2.Классификация договоров коммерческого права. 3.Товарообменные операции. 4.Особенности заключения договоров на биржах и ярмарках, аукционах.	4	2	2
P5	Тема 5. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования	1.Правовое регулирование биржевой торговли. 2.Участники биржевой торговли. Биржевые посредники. 3.Понятие и виды биржевых сделок. Биржевой товар.	2	2	2
P6	Тема 6. .Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	1.Понятие и виды биржевых сделок. 2.Форвардные сделки. 3.Опционные сделки. 4.Фьючерсные сделки. 5.Разрешение биржевых споров.	2	-	2
		Всего	16	4	12

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение коммерческого права должно начинаться с изучения в первую очередь особенностей его предмета. Предмет коммерческого права – круг отношений между предпринимателями и предпринимателями и иными лицами, которые регулируются нормами гражданского законодательства.

Коммерческое право наиболее тесно связано с отраслями гражданского права, а точнее, с главой 3 «Граждане (физические лица)» Гражданского кодекса РФ. Несмотря на тесную взаимосвязь коммерческого права с гражданским законодательством, коммерческое право выделено в самостоятельную отрасль права; с одной стороны, оно обладает всеми признаками права как такового, а с другой – имеет свою специфику. Поэтому необходимо знать какие оно преследует цели, каким образом их можно достичь,

как государство благодаря нормам коммерческого права защищает семью, интересы ее членов, а также собственные интересы.

При проведении занятий активно используются следующие формы проведения занятий: разбор конкретных ситуаций для лучшего усвоения изучаемого материала; тестовые задания по темам; решение задач с использованием нормативных актов; проведение ролевых игровых судебных процессов.

Лекция - основная форма учебной работы в вузе, она является наиболее важным средством теоретической подготовки обучающихся. Поэтому следует внимательно слушать лекцию, следуя за ходом мысли автора и обязательно вести ее конспект. Добросовестные, старательные записи лекций способствуют более глубокому пониманию и осмыслению материала. Не следует отчаиваться, если конспекты первых лекций окажутся не совсем удачными. Студент должен постепенно овладевать техникой записи лекций. Не надо стремиться к дословной, стенографической записи, записи все подряд. Это механический подход к слушанию лекции. Он отвлекает внимание на технику записи, а содержание лекции остается вне его пределов. Такая запись оказывается практически непригодной для использования. Главное - понять смысл сказанного, выделить главное, зафиксировать его в конспекте, а затем - те аргументы и факты, раскрывающие, доказывающие это главное. Надо следить за интонацией лектора. Как правило, преподаватель акцентирует внимание обучающихся на главном, выделяет важнейшие положения, выводы, произнося их громче и медленнее обычного. Обратите внимание на обязательность соблюдения таких правил записи лекций: отдельная тетрадь, чистота, аккуратность, наличие полей для дополнений и справок, нужный интервал между строчками (не мельчите, не уплотняйте записи). Хорошо выработать у себя систему сокращений слов, терминов, подчеркивать выводы, определения. Ни в коем случае нельзя делать «сплошных» записей, в которых трудно затем разобраться самому, а каждый раздел или новую мысль лектора начинать с новой строки. Хорошо, грамотно, «культурно» составленный конспект лекции - одно из основных условий успешной работы обучающегося в вузе.

Какой должна быть работа обучающегося на семинарском занятии? Студент должен подготовиться ко всему материалу занятия, чтобы принять участие в обсуждении по всем вопросам темы. Лучше всего - иметь продуманный ответ на каждый вопрос в виде развернутого плана или отдельных тезисов ответа. Конечно же, не следует писать полный текст выступления. Помимо ненужной огромной траты времени, чтение по бумажке никогда не затронет внимание и интерес аудитории. Напротив, на каждом семинаре надо учиться искусству полемики, умению отстаивать свои убеждения, критически воспринимать выступления товарищей и доказательно отстаивать свою точку зрения. На семинаре плохо выглядит декларативность, она не убеждает, а столкновение мнений всегда способствует усилению интереса к проблеме. Разумеется, ошибки товарищей не должны восприниматься насмешливо, не тактично. В ходе семинара надо активно воспринимать обсуждение вопроса, замечания преподавателя, вести записи, чтобы восполнить пробелы в своих знаниях. Такая методика позволит успешно освоить изучаемый материал, своевременно получить зачет по курсу и уверенно подойти к сдаче зачета.

Самостоятельная работа обучающихся весьма многообразна. Она включает в себя различные формы организации: 1) Самостоятельное изучение учебных курсов. Это - умение слушать и конспектировать лекции, работать над докладами, рефератами, выступлениями на семинарских занятиях, активно участвовать в них, готовиться к зачетам и зачетам; 2) Работа с научной литературой, изучение нормативных документов, руководящих документов (приказов), изданий СМИ, содержащих материалы, способствующие углублению и расширению знаний по теме; 3) Внеаудиторное изучение и исследование проблем изучаемых учебных дисциплин: участия в исследованиях

кафедры, в обсуждениях различных вопросов на конференциях обучающихся, в конкурсах студенческих работ, в пропаганде научных знаний и т.д.

Особенностью самостоятельной работы по курсу «Коммерческое право» является изучение обучающимися значительного количества международных конвенций, регулирующих различные институты, входящие в систему гражданского права.

Немаловажное значение в организации самостоятельной работы обучающегося играет его режим труда и отдыха. Студент должен уметь планировать свой индивидуальный режим работы и отдыха на предстоящий день или неделю таким образом, чтобы всегда заниматься в часы наибольшей для него работоспособности и рационально использовать отведенное для отдыха время. Для этого необходимо выработать стройную систему организации труда, чтобы на протяжении всего семестра максимально использовать для самостоятельной работы будни, высвобождая выходные дни для полноценного отдыха и углубленных занятий по интересам.

Самостоятельная работа будет более плодотворной, если ей придается целенаправленный характер, если она организуется на научной основе. При этом необходимо обращать внимание на следующие факторы: 1. Целеустремленность, сознательная активность в поисках более совершенных способов овладения знаниями, умением и навыками к самостоятельному творческому мышлению. 2. Систематичность и последовательность в работе. 3. Сочетание высокой требовательности к себе с умением организовать свой режим труда и отдыха. 4. Плановость в самостоятельной работе.

Самым основным методом самостоятельной работы обучающегося, на котором следует остановиться более подробно, является метод самостоятельного изучения литературы. Место, занимаемое им в процессе обучения, определяется теми особенностями, которые имеет чтение печатного текста по сравнению со слушанием устного изложения. При чтении нет принудительного темпа. Студент сам устанавливает его в зависимости от целей, характера литературного источника и своей подготовленности. Таким образом, при чтении создаются благоприятные условия для всестороннего осмысления и закрепления учебного материала. Научиться работать с книгой для обучающегося значит, прежде всего, приобрести хорошие навыки самостоятельного изучения учебных материалов. Какова же методика работы с книгой? Ведущие специалисты в области методики отмечают, что работа с книгой требует: 1) Сосредоточиваться на том, что читаешь; 2) «Вынимать» самую суть читаемого, отбрасывая мелочи; 3) «Охватывать мысль» автора вполне ясно и отчетливо: это помогает выработке ясности и отчетливости собственных мыслей; 4) Мыслить последовательно; 5) Наконец, воображать ярко и отчетливо, как бы переживая то, что читаешь. Не утратила своей силы старая истина: книги хороши лишь для тех людей, которые умеют их читать. Работа над книгой - это работа с карандашом в руках. Различные записи прочитанного дисциплинируют читателя, облегчают его умственный труд, мобилизуют внимание, позволяют выделить главное. Записи - как бы контролируют восприятие прочитанного. Они облегчают запоминание и предохраняют от возможных неточностей. Преподаватели рекомендуют обучающегося следующие виды записей. Заметки на полях. Они делаются только на собственных (а не библиотечных!) книгах и представляют собой систему подчеркивания и условных обозначений. У каждого читателя эта система своя, особенная, ибо методы и техника работы над книгой весьма разнообразны и всегда носят печать личного навыка и опыта.

План прочитанного. Он представляет собой краткий или подробный перечень вопросов, раскрывающих внутреннюю логику прочитанного текста книги. Запись прочитанной книги в виде развернутого плана сделать нетрудно, если материал книги хорошо осмыслен и продуман.

Выписки. Они делаются либо в тетрадях, либо на отдельных листах или карточках и представляют собой в одном случае изложение, в другом - дословное

воспроизведение наиболее важных мест текста книги. Любая выписка, в особенности цитата, должна быть обозначена ссылкой на источник.

Тезисы. Этот вид записи представляет собой краткую формулировку того или иного теоретического положения книги и особенно удобен, когда необходимо выступить на семинаре по содержанию отдельного произведения, рекомендованного преподавателем.

Конспект. В отличие от плана он представляет собой довольно подробное и обстоятельное изложение материала книги, согласно ее внутренней логической структуре. В конспекте дается не только перечень вопросов и подвопросов, раскрывающих взаимосвязь идей книги, но и последовательное изложение прочитанного материала с отдельными выписками и цитатами, схемами и таблицами и пр. Конспектирование, в большей мере, чем другие формы записи, способствует глубокому пониманию и прочному усвоению материала, помогает выработать навыки правильного изложения мысли в письменной форме, способствует развитию стиля речи.

Конспекты условно подразделяют на четыре типа: 1. Плановые; 2. Текстуальные; 3. Свободные; 4. Тематические.

План-конспект представляет собой запись, в которой каждому пункту плана отвечает определенная часть конспекта, кроме тех случаев, когда дополнений и разъяснений плана не требуется. При наличии навыка конспектирования план-конспект составляется достаточно быстро. Еще в процессе первоначального чтения он краток, прост и ясен по форме. Эти преимущества делают его незаменимым пособием при подготовке доклада, выступления на семинаре. Самым простым видом плана-конспекта является вопросно-ответный конспект, в котором на пункты плана, выраженные в вопросительной форме, конспект дает точные ответы. Схематический план-конспект отражает логическую структуру и взаимосвязь отдельных положений источника в графическом виде. Текстуальный конспект - это конспект, созданный в основном из отрывков подлинника - цитат. Текстуальные выписки связаны друг с другом цепью логических переходов, могут быть снабжены планом и включать отдельные тезисы в изложении конспектирующего или автора. Текстуальный конспект - прекрасный источник дословных высказываний автора, а также приводимых им фактов. Свободный конспект сочетает выписки, цитаты, иногда тезисы; часть его текста может быть снабжена планом. Свободный конспект требует умения кратко формулировать основные положения, для чего необходимо глубокое осмысление материала и хорошее владение письменной речью. Это - наиболее полноценный вид конспекта. Он способствует лучшему усвоению материала и развитию творческой активности читателя. Тематический конспект дает более или менее исчерпывающий ответ на поставленный вопрос - тему на основе использования ряда источников. Специфика его в том, что, разрабатывая определенную тему, он может не отображать полное содержание каждого из изучаемых произведений. Тематический конспект учит работать над темой, всесторонне обдумывая ее, анализируя различные точки зрения по одному и тому же вопросу. Самостоятельность обучающихся в овладении учебным материалом проявляется в творческом обсуждении этих вопросов во время аудиторных занятий высказывая свое мнение, анализируя прочитанное, подкрепляя учебный материал примерами из жизни практики, студенты глубже осмысливают и закрепляют его в памяти.

Задача — проблемная ситуация с явно заданной целью, которую необходимо достичь; в более узком смысле задачей также называют саму эту цель, данную в рамках проблемной ситуации, то есть то, что требуется сделать. Разрешение каждой конкретной ситуационной задачи должно основываться на анализе конкретных правовых норм, сопровождаться ее оценкой, выяснением правомерности действий участников. По итогам решения ситуационных задач необходимо тщательно проанализировать допущенные ошибки, рассмотреть вопросы о применении в целях закрепления полученных навыков и оптимального применения их на практике. Решение задач основано, прежде всего, на

применении норм базового Гражданского кодекса РФ и иных нормативных правовых актов. Важным элементом решения является поиск соответствующих нормативных правовых актов и определение правовых норм, подлежащих применению с соответствующим их толкованием. Решение задач должно носить творческий характер. Следует выражать свои мысли логично и непротиворечиво, формулировать аргументы и выводы четко, лаконично, убедительно. Необходимо правильно использовать юридическую терминологию, избегать двусмысленных фраз.

Зачет является завершающим звеном в учебном процессе. Его результат в огромной степени зависит от того, насколько правильно студент организовал свою самостоятельную работу в течение семестра, насколько серьезно он занимался на семинаре. Очень плохо, когда львиная доля общей нагрузки падает на период перед сессией, а все остальное время расходуется непродуктивно. Еще во время подготовки к сессии, обучающемуся необходимо проанализировать все стороны своей учебы в течение семестра, ликвидировать все задолженности, своевременно получить все зачеты за семестр по другим дисциплинам с тем, чтобы получить допуск деканата к сдаче зачета. Обучающимся следует учесть, что период сессии – это время интенсивной, самостоятельной работы, требующее изменения ее режима, ритма. Надо возможно скорее приспособиться к напряженным условиям работы, дорожить каждой минутой времени, заниматься ритмично, разумно распределяя свое время, чередуя занятия с отдыхом.

Выполнение самостоятельной работы подразумевает самостоятельное изучение разделов дисциплины, подготовку к практическим занятиям, к рубежным контролям (для обучающихся очной и очно-заочной форм обучения) подготовку к зачету.

Рекомендуемая трудоемкость самостоятельной работы представлена в таблице:

Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоемкость, акад. час.		
	Очная форма обучени я	Заочна я форма обучени я	Очно- заочная форма обучени я
Самостоятельное изучение тем дисциплины:			
Тема 1. Защита сторон коммерческих отношений	10	40	20
Тема 2. Динамика договорного обязательства в коммерческих отношениях	2	10	5
ТЕМА 3. Отчуждательные коммерческие договоры	2	10	5
Тема 4. Сервисные торговые договоры	4	10	5
Подготовка к практическим занятиям (по 1 часу на каждое занятие)	8	6	6
Подготовка к рубежным контролям (по 2 часа на каждый рубеж)	4	-	4
Подготовка к зачету	18	18	18
Всего:	40	64	48

Подготовка к зачету. Подготовка должна осуществляться в межсессионный период, что будет способствовать постепенному усвоению материала.

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Перечень оценочных средств

1. Балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности обучающихся в КГУ (для очной и очно-заочной форм обучения)
2. Банк тестовых заданий к рубежным контролям № 1, № 2 (для очной и очно-заочной форм обучения)
3. Вопросы к зачету

6.2. Система балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся по дисциплине Очная форма обучения

Текущий контроль проводится в виде контроля посещения лекций, работы на практических занятиях:

- посещение лекций – до 8 баллов (по 1 баллу за лекцию);
- работы на практических занятиях – до 32 баллов (от 1 до 4 баллов).

Рубежные контроли проводятся на 4-й и 8-й лекциях в форме письменного тестирования:

- Рубежный контроль № 1 – до 15 баллов;
- Рубежный контроль № 2 – до 15 баллов.

Зачет – до 30 баллов.

Для допуска к промежуточной аттестации (зачету) студент должен набрать по итогам текущего и рубежного контроля не менее 50 баллов и должен выполнить все практические работы и контрольную работу (для обучающихся заочной формы обучения).

Для получения экзаменационной оценки «автоматически» обучающемуся необходимо набрать следующее минимальное количество баллов:

- 61 для получения «автоматически» зачета.

По согласованию с преподавателем обучающемуся, набравшему минимум 61 балл, могут быть добавлены дополнительные (бонусные) баллы за активность на консультациях, активное участие в научной и методической работе, оригинальность принятых решений в ходе выполнения практических работ, за участие в значимых учебных и внеучебных мероприятиях кафедры и выставлена за зачет оценка «автоматически».

В случае если к промежуточной аттестации (зачету) набрана сумма менее 50 баллов, обучающемуся необходимо набрать недостающее количество баллов за счет выполнения дополнительных заданий, до конца последней (зачетной) недели семестра. При этом необходимо проработать материал всех пропущенных практических и лабораторных работ. Формы дополнительных заданий назначаются преподавателем.

Ликвидация академических задолженностей, возникших из-за разности в учебных планах при переводе или восстановлении, проводится путем выполнения дополнительных заданий, форма и объем которых определяется преподавателем.

Критерии пересчета баллов в традиционную оценку по итогам прохождения дисциплины:

- 60 и менее баллов – не зачтено
- 61-100 – зачтено

Очно-заочная форма обучения

Текущий контроль проводится в виде контроля посещения лекций, работы на практических занятиях:

- посещение лекций – до 12 баллов (от 1 до 2 баллов за лекцию);
- работы на практических занятиях – до 36 баллов (от 1 до 6 баллов).

Рубежные контроли проводятся на 3-й и 6-й лекциях в форме письменного тестирования:

- Рубежный контроль № 1 – до 11 баллов;
- Рубежный контроль № 2 – до 11 баллов.

Зачет – до 30 баллов.

Для допуска к промежуточной аттестации (зачету) студент должен набрать по итогам текущего и рубежного контроля не менее 50 баллов и должен выполнить все практические работы.

Для получения экзаменационной оценки «автоматически» обучающемуся необходимо набрать следующее минимальное количество баллов:

- 61 для получения «автоматически» зачета.

По согласованию с преподавателем обучающемуся, набравшему минимум 61 балл, могут быть добавлены дополнительные (бонусные) баллы за активность на консультациях, активное участие в научной и методической работе, оригинальность принятых решений в ходе выполнения практических работ, за участие в значимых учебных и внеучебных мероприятиях кафедры и выставлена за зачет оценка «автоматически».

В случае если к промежуточной аттестации (зачету) набрана сумма менее 50 баллов, обучающемуся необходимо набрать недостающее количество баллов за счет выполнения дополнительных заданий, до конца последней (зачетной) недели семестра. При этом необходимо проработать материал всех пропущенных практических и лабораторных работ. Формы дополнительных заданий назначаются преподавателем.

Ликвидация академических задолженностей, возникших из-за разности в учебных планах при переводе или восстановлении, проводится путем выполнения дополнительных заданий, форма и объем которых определяется преподавателем.

Критерии пересчета баллов в традиционную оценку по итогам прохождения дисциплины:

- 60 и менее баллов – не зачтено
- 61-100 – зачтено

6.3. Процедура оценивания результатов освоения дисциплины

Рубежные контроли проводятся в форме письменного тестирования.

Перед проведением каждого рубежного контроля преподаватель прорабатывает со обучающимися основной материал соответствующих разделов дисциплины в форме краткой лекции-дискуссии.

Варианты тестовых заданий для рубежных контролей состоят из 15 вопросов (для очной формы обучения) и 22 вопросов (для очно-заочной формы обучения). Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.

На каждое тестирование при рубежном контроле обучающемуся отводится время не менее 40 минут.

Преподаватель оценивает в баллах результаты тестирования каждого обучающегося по количеству правильных ответов и заносит в ведомость учета текущей успеваемости.

Зачет проводится в устной форме по вопросам для подготовки к зачету по дисциплине.

Результаты текущего контроля успеваемости заносятся преподавателем в экзаменационную ведомость, которая сдается в организационный отдел института в день зачета, а также выставляются в зачетную книжку обучающегося.

6.4. Примеры оценочных средств для рубежных контролей, зачета

Тестовые задания к рубежному контролю №1

1. Слово “commercium” в переводе означает:

- а) обмен;
- б) предпринимательство;
- в) торговля.

2. Коммерческая деятельность – это:

- а) вид предпринимательской деятельности;
- б) всегда деятельность непредпринимательская;
- в) деятельность только бюджетных организаций.

3. Цель коммерческой деятельности – это:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- б) просто систематическое отчуждение товаров;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

Тестовые задания к рубежному контролю №2

1. Субъект коммерческой деятельности – это:

- а) несовершеннолетние;
- б) специалист, работающий в области юриспруденции;
- в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
- г) экономист.

2. Специальными субъектами товарного рынка являются:

- а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
- б) торгово-промышленные выставки;
- в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
- г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

Примерные вопросы к зачёту для очной, очно-заочной и заочной форм обучения

- 1. Понятие коммерческого права.
- 2. Предмет и метод коммерческого права.
- 3. Принципы коммерческого права.

4. Источники коммерческого права.
5. Понятие предпринимательской деятельности.

6.5. Фонд оценочных средств

Полный банк заданий для текущего, рубежных контролей и промежуточной аттестации по дисциплине, показатели, критерии, шкалы оценивания компетенций, методические материалы, определяющие процедуры оценивания образовательных результатов, приведены в учебно-методическом комплексе дисциплины.

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

7.1. Основная учебная литература

1. Егорова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: Учебник для вузов / Егорова М.А. - М.: Статут, 2013. - 640 с. - Доступ из ЭБС «znanium.com».
2. Рассолов М. М. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник для обучающихся вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / М. М. Рассолов; под ред. М. М. Рассолова, И. В. Петрова, П. В. Алексия. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА : Закон и право, 2012. - 503 с.— Доступ из ЭБС «znanium.com».

7.2. Дополнительная учебная литература

1. Толкачев А. Н. Коммерческое право [Электронный ресурс]: Учебное пособие / А. Н. Толкачев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 360 с. — Доступ из ЭБС «znanium.com».
2. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право [Электронный ресурс]: Учебник / В.Ф. Попондопуло. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с. — Доступ из ЭБС «znanium.com».

7.3 Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон РФ от 8 августа 2001 г. № 129 ФЗ.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ от 05.04.13 44-ФЗ
6. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон РФ от 04 мая 2011 г. № 99-ФЗ.
7. О некоммерческих организациях: Федеральный закон РФ от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ.
8. О производственных кооперативах: Федеральный закон РФ от 8 мая 1996 г. № 41–ФЗ.
9. О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ
10. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон РФ от 22 апреля 1996 № 39-ФЗ.
11. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон РФ от 29.10.1998 N 164-ФЗ.
12. Об акционерных обществах: Федеральный закон РФ от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ.
13. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон РФ от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ.

14. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ.
15. Об организованных торгах: Федеральный закон РФ от 21.11.2011 N 325-ФЗ.

9. РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. www.kremlin.ru – сайт Президента РФ
2. www.udprf.ru – сайт управления делами Президента РФ
3. www.pravitelstvo.gov.ru - сайт Правительства РФ
4. www.council.gov.ru – сайт Совета Федерации
5. www.duma.gov.ru – сайт Государственной Думы
6. www.ksrf.ru – сайт Конституционного суда РФ
7. www.supcourt.ru - сайт Верховного Суда РФ
8. www.arbitr.ru – сайт Высшего арбитражного суда РФ
9. www.mvd.ru – сайт МВД РФ
10. www.fsb.ru – сайт Федеральной службы безопасности РФ
11. www.rg.ru – сайт Российской газеты
12. www.consultant.ru - СПС Консультант Плюс
13. www.garant.ru – правовая система Гарант
14. www.kadis.ru – электронный правовой портал

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для успешной организации учебно-воспитательного процесса по курсу «Коммерческое право» используются возможности:

- средства для проведения мультимедийных презентаций (ноутбуки, проекторы, экраны, интерактивные доски), имеющиеся в распоряжении института:
- средства для организации и проведения различных приемов интерактивных технологий (листы ватмана, разноцветные маркеры, магнитные крепители, флипчарт (доску для крепления бумаги, ватмана).

Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Коммерческое право»
образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата
Направление: 40.03.01 Юриспруденция
Направленность (профиль): гражданское право и гражданский процесс

Трудоемкость дисциплины: 2 ЗЕ (72 академических часа)
Семестр: 2 (очная, очно-заочная), 4 (заочная формы обучения)
Форма промежуточной аттестации: зачет

Содержание дисциплины

- Тема 1.** Понятие коммерческого права Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина. Предмет изучения коммерческого права. Проблема дуализма в частном праве. Социальные, исторические, экономические и правовые предпосылки возникновения теории дуализма частного права в европейских странах и России. Критика теории дуализма в частном праве. Метод и принципы коммерческого права. Система и источники коммерческого права. Субъекты и объекты торгового оборота.
- Тема 2.** Характеристика безналичных расчетов как гражданского правоотношения Понятие безналичных расчетов: определение, история возникновения и развития. Прототипы безналичных расчетов в античной Греции, древнем Риме, Византии, Китае и странах исламского востока. Развитие безналичных расчетов в Западной Европе. Экономическое значение безналичных расчетов. Правовая природа объекта и содержания безналичных расчетных правоотношений. Нормативные источники регулирования безналичных расчетов. Проблема соотношения при применении норм законодательства РФ и международного права. (Нормы международных договоров и российское законодательство; нормы международных обычаев и российское законодательство). Виды операций по безналичным расчетам. Понятие формы безналичных расчетов
- Тема 3.** Правовое регулирование расчетов платежными поручениями Безналичные расчеты платежными поручениями. Источники правового регулирования, понятие и субъекты расчетов платежными поручениями. Сравнительный анализ участников расчетов по кредитовому переводу средств в международном частном праве и в законодательстве РФ. Необходимость выделения полного субъектного состава участников расчетов по банковскому переводу. Правовая природа содержания правоотношений по расчетам платежными поручениями. Особенности и содержание обязательств по безналичным расчетам платежными поручениями. Проблема ответственности кредитных учреждений при осуществлении расчетов платежными поручениями. Сольдо корреспондентного счета и плановый платеж как разновидности расчетов платежными поручениями.
- Тема 4.** Правовое регулирование расчетов по аккредитиву Понятие расчетов по аккредитиву. Возникновение аккредитивной формы расчетов. Аккредитив в системе форм безналичных расчетов. Источники правового регулирования расчетов по аккредитиву. Международное регулирование аккредитивной формы расчетов, документы Международной торговой палаты в регулировании этой формы расчетов. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов Международной торговой палаты в редакции 2007 (UCP 600). Субъекты обязательств по аккредитиву. Принципы расчетов по аккредитиву. Принцип автономии (независимости) аккредитива, проблемы его закрепления в российском законодательстве. Принцип строгого

соответствия условий аккредитива, критерии его оценки. Принцип соблюдения сроков при осуществлении расчетов по аккредитиву. Виды аккредитивной формы расчетов. Операции с несколькими аккредитивами. Ответственность сторон при нарушении обязательств расчетов по аккредитиву.