

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сахарчук Елена Сергеевна
Должность: Проректор по образовательной деятельности
Дата подписания: 25.06.2024 16:23:23
Уникальный программный ключ:
d37ecce2a38529810894295ae191107821a049a

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет юриспруденции

Кафедра административного и финансового права

«Утверждаю»

И.о.зав. кафедрой _____

Мартьянова Г.В.

«*dt*»

08

_____ 2021 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Коммерческое право

образовательная программа направления подготовки **40.03.01 Юриспруденция**

Профиль подготовки

«Гражданско-правовой»

Составитель/составители: доцент кафедры административного и финансового права,
к.ю.н. Андрианова В.В. *AV*

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Коммерческое право» рассмотрен и одобрен на заседании кафедры гражданского права и процесса
Протокол № 1 от «24» 08 2021 г.

И.о. зав. кафедрой административного и финансового права к.ю.н., доцент Мартьянова Г.В.

Рецензент: Ф. Д. Байрамов / Ф.И.О/

МГГУ, к.ю.н. доцент кафедры общеправовых дисциплин и международного права (должность, место работы)

«24» 08 2021 г.

Согласовано:

Представитель работодателя

или объединения работодателей

МГКА, Тишка, Жоголев и партнёры
Адвокат.

(должность, место работы)

«24» 08 2021 г.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № _____ от « _____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № _____ от « _____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № _____ от « _____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой _____ / Ф.И.О/

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт фонда оценочных средств	4
2. Перечень оценочных средств	7
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций	8
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций	16
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	21

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-1 - Способен осуществлять правовое сопровождение деятельности субъектов гражданских правоотношений	ПК-1.1. Знает основные понятия и Категории коммерческого права, умеет ими оперировать, знает содержание норм коммерческого права, осуществляет их толкование, проводит юридическую квалификацию, соблюдает, исполняет, реализовывает и применяет нормативные предписания. ПК-1.2. Применяет нормативные требования к фактическим обстоятельствам осуществления коммерческой деятельности, анализирует и обобщает правоприменительную практику. ПК-1.3. Выявляет нормативные положения, регулирующие отношения в сфере коммерческих отношений, анализирует последствия их реализации, определяет проблемы такой реализации, принимает решения по преодолению и устранению выявленных проблем. ПК-1.4. Выявляет проблемы правового характера в коммерческой деятельности, дает им правовую оценку, прогнозирует возможность их решения, ставит задачи по их разрешению. ПК-1.5. Распознает факты нарушения требований к осуществлению коммерческой деятельности, осуществляет квалификацию противоправных деяний, определяет орган к компетенции которого относится рассмотрение дел о совершенном правонарушении; ПК-1.6. Распознает факты коррупционного поведения в процессе осуществления коммерческой деятельности, выбирает формы и средства противодействия данным фактам.
ПК-3 - Способен юридически правильно квалифицировать гражданско-правовые и вытекающие из них факты, события и обстоятельства	ПК-3.1. Устанавливает характер возникших правоотношений, определяет объект, субъект и его содержание. ПК-3.2. Правильно определяет юридически значимые гражданско-правовые факты, события и обстоятельства в коммерческой деятельности, квалифицирует их применительно к конкретной ситуации. ПК-3.3. Дает правовую оценку конкретной ситуации, аргументирует и обосновывает правовую позицию в соответствии с нормативно -правовыми актами и сложившейся судебной практикой

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения (табл.2).

Таблица 2 - Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины:

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий, работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций	Контролируемые разделы и темы дисциплины	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции
<i>ПК – 1</i> <i>ПК – 3</i>		Знает			
	Недостаточный уровень	<i>ПК-1-1-3-НУ</i> <i>ПК-3-1-3-НУ</i>	Лекция-презентация Практическое занятие	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий, тест
	Базовый уровень	<i>ПК-1-1-3-БУ</i> <i>ПК-3-1-3-БУ</i>	Лекция-презентация Практическое занятие	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
	Средний уровень	<i>ПК-1-1-3-СУ</i> <i>ПК-3-1-3-СУ</i>	Лекция-презентация Практическое занятие	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
	Высокий уровень	<i>ПК-1-1-3-ВУ</i> <i>ПК-3-1-3-ВУ</i>	Лекция-презентация Практические занятия	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
		Умеет			
	Недостаточный уровень	<i>ПК-1-2-У-НУ</i> <i>ПК-3-2-У-НУ</i>	Лекция-презентация Практические занятия	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
	Базовый уровень	<i>ПК-1-2-У-БУ</i> <i>ПК-3-2-У-БУ</i>	Лекция-презентаци Практические занятия	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
	Средний	<i>ПК-1-2-У-СУ</i>	Лекция-	1-10	Устный опрос, доклад -

уровень	<i>ПК-3-2-У-СУ</i>	презентация Практические занятия		презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
Высокий уровень	<i>ПК-1-2-У-ВУ</i> <i>ПК-3-2-У-ВУ</i>	Лекция-презентация Практические занятия	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
	Владеет			
Недостаточный уровень	<i>ПК-1-3-В-НУ</i> <i>ПК-3-2-В-НУ</i> <i>ПК-3-3-В-НУ</i>	Лекция-презентация Практическое занятие	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
Базовый уровень	<i>ПК-1-3-В-БУ</i> <i>ПК-3-2-В-БУ</i> <i>ПК-3-3-В-БУ</i>	Лекция-презентация Практическое занятие	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
Средний уровень	<i>ПК-1-3-В-СУ</i> <i>ПК-3-2-В-СУ</i> <i>ПК-3-3-В-СУ</i>	Лекция-презентация Практическое занятие	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий
Высокий уровень	<i>ПК-1-3-В-ВУ</i> <i>ПК-3-2-В-ВУ</i> <i>ПК-3-3-В-ВУ</i>	Лекция-презентация Практические занятия	1-10	Устный опрос, доклад - презентация и его обсуждение, анализ письменных практических заданий

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Таблица 3

№	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы. Оценочное средство, позволяющее провести проверку знаний учащихся публично излагать материал, формировать умение публичных выступлений.	Вопросы по темам дисциплины
2	Доклад - презентация и его обсуждение	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме и публично выступать с применением мультимедийных технологий	Темы докладов
3	Анализ письменных практических заданий	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формированием конкретных выводов, установлением, причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплекты разноуровневых заданий
4	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Коммерческое право» осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 4.

Таблица 4.

Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
ПК – 1 ПК – 3	Знает		
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	<i>ПК-1-1-3-НУ</i> <i>ПК-3-1-3-НУ</i>	Не знает, либо не имеет четкого представления об основополагающих понятиях и категориях коммерческого права в практической деятельности, понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка; правовое положение участников торгового оборота; понятие, виды, заключение и расторжение коммерческих договоров; допускает грубые ошибки при использовании источников права при обсуждении и решении теоретических и практических вопросов в сфере коммерческой деятельности; в судебной и правоприменительной практике действующего законодательства в сфере коммерческой деятельности.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	<i>ПК-1-1-3-БУ</i> <i>ПК-3-1-3-БУ</i>	Знает основополагающие понятия и категории коммерческого права в практической деятельности, понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка; правовое положение участников торгового оборота; понятие, виды, заключение и расторжение коммерческих договоров; использует источники права при обсуждении и решении теоретических и практических вопросов в сфере коммерческой деятельности; судебную и правоприменительную практику действующего законодательства в сфере коммерческой деятельности; определяет необходимость подготовки проектов правовых документов, однако не ориентируется в их специфике.
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	<i>ПК-1-1-3-СУ</i> <i>ПК-3-1-3-СУ</i>	Понимает специфику основополагающих понятий и категорий коммерческого права в практической деятельности, понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка; правовое положение участников торгового оборота; понятие, виды, заключение и расторжение коммерческих договоров;	

		использует источники права при обсуждении и решении теоретических и практических вопросов в сфере коммерческой деятельности; судебную и правоприменительную практику действующего законодательства в сфере коммерческой деятельности; определяет необходимость подготовки проектов правовых документов.
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	<i>ПК-1-1-3-ВУ</i> <i>ПК-3-1-3-ВУ</i>	Выделяет характерный авторский подход, соотносит специфику подходов к знанию основополагающих понятий и категорий коммерческого права в практической деятельности, понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка; правовое положение участников торгового оборота; понятие, виды, заключение и расторжение коммерческих договоров; к использованию источников права при обсуждении и решении теоретических и практических вопросов в сфере коммерческой деятельности; судебную и правоприменительную практику действующего законодательства в сфере коммерческой деятельности, определяет необходимость подготовки проектов правовых документов
Умеет		
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	<i>ПК-1-2-У-НУ</i> <i>ПК-3-2-У-НУ</i>	Не умеет или имеет фрагментарное умение в принятии правовых решений и совершении юридически значимых действия в ходе коммерческой деятельности; оперировать понятиями и категориями коммерческого права; ориентироваться в торговом законодательстве; анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю в соответствии с законодательством Российской Федерации; давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при

			заключении и расторжении коммерческих договоров;
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	<i>ПК-1-2-У-БУ</i> <i>ПК-3-2-У-БУ</i>		<p>Умеет оперировать понятиями и категориями коммерческого права; ориентироваться в торговом законодательстве; анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю в соответствии с законодательством Российской Федерации; давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров;</p> <p>принимать правовые решения и совершать юридически значимые действия в коммерческой деятельности в точном соответствии с российским законодательством; составлять и оформлять юридические документы по вопросам коммерческой деятельности, выделять особенности различных видов правовых документов, их структуру и требования к их содержанию; анализировать правовые ситуации в сфере коммерческой деятельности; принимать обоснованные решения и действия в сфере коммерческой деятельности; проводить подбор и анализ нормативных правовых актов и практики их применения в сфере коммерческой деятельности, однако совершает ошибки при составлении и оформлении юридических документов.</p>
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	<i>ПК-1-2-У-СУ</i> <i>ПК-3-2-У-СУ</i>		Умеет оперировать понятиями и категориями коммерческого права; ориентироваться в торговом законодательстве; анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю в соответствии с законодательством Российской Федерации; давать

		<p>квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров;</p> <p>принимать правовые решения и совершать юридически значимые действия в ходе коммерческой деятельности в точном соответствии с российским законодательством;</p> <p>составлять и оформлять юридические документы по вопросам коммерческой деятельности;</p> <p>проводить подбор и анализ нормативных правовых актов и практики их применения.</p>
<p>Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»</p>	<p><i>ПК-1-2-У-ВУ</i> <i>ПК-3-2-У-ВУ</i></p>	<p>Имеет сформировавшееся систематическое умение в принятии правовых решений и совершении юридически значимых действий в коммерческой деятельности в точном соответствии с российским законодательством; правильно составлять и оформлять юридические документы; в анализе правовых ситуаций в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>Уверенно оперирует понятиями и категориями коммерческого права; ориентироваться в торговом законодательстве; анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю в соответствии с законодательством Российской Федерации; давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров.</p>
Владеет		
<p>Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»</p>	<p><i>ПК-1-3-В-НУ</i> <i>ПК-3-3-В-НУ</i></p>	<p>Не владеет или фрагментарно владеет понятиями и категориями коммерческого права; методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров в</p>

		<p>соответствии с законодательством Российской Федерации; способностью давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров; навыками работы с документацией, связанной с коммерческой деятельностью; навыками работы с нормативными правовыми актами, регулирующими вопросы коммерческой деятельности; навыками анализа правоприменительной, судебно-арбитражной практики в сфере коммерческой деятельности; подготовки материалов, необходимых для подготовки проектов правовых документов.</p>
<p>Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»</p>	<p><i>ПК-1-3-В-БУ</i> <i>ПК-3-2-В-БУ</i> <i>ПК-3-3-В-БУ</i></p>	<p>Владеет понятиями и категориями коммерческого права; методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров в соответствии с законодательством Российской Федерации; способностью давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров; навыками работы с документацией, связанной с коммерческой деятельностью; навыками работы с нормативными правовыми актами, регулирующими вопросы коммерческой деятельности; навыками анализа правоприменительной, судебно-арбитражной практики в сфере коммерческой деятельности; подготовки материалов, необходимых для подготовки проектов правовых документов.</p>
<p>Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»</p>	<p><i>ПК-1-3-В-СУ</i> <i>ПК-3-2-В-СУ</i> <i>ПК-3-3-В-СУ</i></p>	<p>Владеет понятиями и категориями коммерческого права; методикой анализа юридических</p>

		<p>ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров в соответствии с законодательством Российской Федерации; способностью давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров;</p> <p>Владеет навыками работы с документацией, навыками работы с нормативными правовыми актами, регулирующими вопросы коммерческой деятельности; навыками анализа правоприменительной, судебно-арбитражной практики в сфере коммерческой деятельности, необходимых для подготовки проектов правовых документов; выявления юридически значимых обстоятельств и возможных путей решения различных правовых ситуаций; осуществления консультирования по юридическим вопросам о коммерческой деятельности, подготовки письменных юридических заключений.</p>
	<p>Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»</p>	<p><i>ПК-1-3-В-ВУ</i> <i>ПК-3-2-В-ВУ</i> <i>ПК-3-3-В-ВУ</i></p> <p>Имеет сформировавшееся систематическое владение навыками работы с документацией, связанной с коммерческой деятельностью; понятиями и категориями коммерческого права; методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров в соответствии с законодательством Российской Федерации; способностью давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров; навыками работы с нормативными правовыми</p>

			<p>актами, регулирующими вопросы торговой деятельности ; навыками анализа правоприменительной, судебно-арбитражной практики в сфере торговой деятельности; подготовки материалов, необходимых для подготовки проектов правовых документов в торговой деятельности; участия в подготовке проектов правовых документов; выявления юридически значимых обстоятельства в торговой деятельности и возможных путей решения различных правовых ситуаций; осуществления консультирования по юридическим вопросам о торговой деятельности, подготовки письменных юридических заключений.</p>
--	--	--	---

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

Устный опрос

Правила подготовки устного ответа

Для составления ответа на устный вопрос, представленный в каждой из тем семинарского (практического) занятия, студенту следует:

- прочитать весь текст, составить целостное представление об изложенных в нем событиях, явлениях;

- обратить внимание на выделенные в тексте новые понятия, формулировки законов, обобщения, выводы, основные факты;

- составить развернутый план устного ответа, что поможет осмыслить научную информацию;

- проверить, как усвоен новый материал, пересказать его, пользуясь планом, затем без него.

Оформление ответа на устный вопрос - это реальная речевая внешняя структура, в ней отражается соотношение частей выступления по их цели, стилистическим особенностям, по объёму, сочетанию рациональных и эмоциональных моментов, как правило, элементами композиции доклада являются: вступление, определение предмета выступления, изложение, заключение.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название доклада; сообщение основной идеи; современную оценку предмета изложения; краткое перечисление рассматриваемых вопросов; интересную для слушателей форму изложения; акцентирование оригинальности подхода.

Выступление состоит из следующих частей:

Основная часть, в которой выступающий должен раскрыть суть темы, обычно строится по принципу отчёта. Задача основной части: представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами.

Заключение - это четкое обобщение и краткие выводы по излагаемой теме.

Критерии оценки (в баллах):

- **«Отлично»** – ставится, если студент хорошо аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует свободное владение материалом, аргументировано отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, проявляет творческую инициативу, обосновывает свой ответ логическими рассуждениями;

- **«Хорошо»** – ставится, если студент в основном аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, частично иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует достаточно свободное владение материалом, аргументировано отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, иногда допуская нелогические умозаключения;

- **«Удовлетворительно»** – ставится, если студент не достаточно хорошо аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, плохо иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует не достаточно свободное владение материалом, не аргументировано отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, допуская существенные нарушения в логике рассуждений;

- **«Неудовлетворительно»** – ставится, если студент не аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, не иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией не демонстрирует владение материалом, не отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, не имеет авторской позиции по рассматриваемой задаче.

Доклад - презентация и его обсуждение

Регламент устного публичного выступления (доклада) – не более 10 минут.

Искусство устного выступления состоит не только в отличном знании предмета речи, но и в умении преподнести свои мысли и убеждения правильно и упорядоченно, красноречиво и увлекательно.

Любое устное выступление должно удовлетворять трем основным критериям, которые в конечном итоге и приводят к успеху: это критерий правильности, то есть соответствия языковым нормам, критерий смысловой адекватности, то есть соответствия содержания выступления реальности, и критерий эффективности, то есть соответствия достигнутых результатов поставленной цели.

Работу по подготовке устного выступления можно разделить на два основных этапа: докоммуникативный этап (подготовка выступления) и коммуникативный этап (взаимодействие с аудиторией).

Работа по подготовке устного выступления начинается с формулировки темы. Тема выступления не должна быть перегруженной, нельзя «объять необъятное», охват большого количества вопросов приведет к их беглому перечислению, к декларативности вместо глубокого анализа. Неудачные формулировки - слишком длинные или слишком краткие и общие, очень банальные и скучные, не содержащие проблемы, оторванные от дальнейшего текста и т.д.

Само выступление должно состоять из трех частей – вступления (10-15% общего времени), основной части (60-70%) и заключения (20-25%).

Вступление включает в себя представление авторов (фамилия, имя отчество, при необходимости место учебы/работы, статус), название доклада, расшифровку подзаголовка с целью точного определения содержания выступления, четкое определение стержневой идеи. Стержневая идея проекта понимается как основной тезис, ключевое положение. Стержневая идея дает возможность задать определенную тональность выступлению. Сформулировать основной тезис означает ответить на вопрос, зачем говорить (цель) и о чем говорить (средства достижения цели).

Требования к основному тезису выступления:

- фраза должна утверждать главную мысль и соответствовать цели выступления;
- суждение должно быть кратким, ясным, легко удерживаться в кратковременной памяти;
- мысль должна пониматься однозначно, не заключать в себе противоречия.

К аргументации в пользу стержневой идеи проекта можно привлекать фото-, видеофрагменты, аудиозаписи, фактологический материал. Цифровые данные для облегчения восприятия лучше демонстрировать посредством таблиц и графиков, а не злоупотреблять их зачитыванием. Лучше всего, когда в устном выступлении количество цифрового материала ограничено, на него лучше ссылаться, а не приводить полностью, так как обилие цифр скорее утомляет слушателей, нежели вызывает интерес.

План развития основной части должен быть ясным. Должно быть отобрано оптимальное количество фактов и необходимых примеров.

В научном выступлении принято такое употребление форм слов: чаще используются глаголы настоящего времени во «вневременном» значении, возвратные и безличные глаголы, преобладание форм 3-го лица глагола, форм несовершенного вида, используются неопределенно-личные предложения.

Самые частые ошибки в основной части доклада - выход за пределы рассматриваемых вопросов, перекрывание пунктов плана, усложнение отдельных положений речи, а также перегрузка текста теоретическими рассуждениями, обилие затронутых вопросов (декларативность, бездоказательность), отсутствие связи между частями выступления, несоразмерность частей выступления (затянутое вступление, скомканность основных положений, заключения).

В заключении необходимо сформулировать выводы, которые следуют из основной идеи (идей) выступления. Правильно построенное заключение способствует хорошему впечатлению от выступления в целом. В заключении имеет смысл повторить стержневую идею и, кроме того,

вновь (в кратком виде) вернуться к тем моментам основной части, которые вызвали интерес слушателей. Закончить выступление можно решительным заявлением. Вступление и заключение требуют обязательной подготовки, их труднее всего создавать на ходу.

При подготовке к выступлению необходимо выбрать способ выступления: устное изложение с опорой на конспект (опорой могут также служить заранее подготовленные слайды) или чтение подготовленного текста, лучше наизусть.

Запоминание написанного текста заметно сковывает выступающего и привязывает к заранее составленному плану, не давая возможности откликаться на реакцию аудитории.

Необходимо избегать сложных предложений, причастных и деепричастных оборотов.

Пауза в устной речи выполняет ту же роль, что знаки препинания в письменной. После сложных выводов или длинных предложений необходимо сделать паузу, чтобы слушатели могли вдуматься в сказанное или правильно понять сделанные выводы. После выступления нужно быть готовым к ответам на возникшие у аудитории вопросы.

Разработка мультимедийной презентации

Мультимедийная презентация - представление содержания учебного материала, учебной задачи с использованием мультимедийных технологий.

Общие требования к презентации:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя автора; номер учебной группы, название учебного учреждения;
- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации. Желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;
- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- в презентации необходимы импортированные объекты из существующих цифровых образовательных ресурсов. (Наиболее приемлемым и удобным в работе является ЦОР «Использование Microsoft Office»;
- последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

Одним из важных моментов является сохранение единого стиля, унифицированной структуры и формы представления учебного материала на всем уроке. При создании мультимедийного пособия предполагается ограничиться использованием двух или трех шрифтов. Вся презентация должна выполняться в одной цветовой палитре, например на базе одного шаблона, также важно проверить презентацию на удобство её чтения с экрана. Тексты презентации не должны быть большими. Выгоднее использовать сжатый, информационный стиль изложения материала. Нужно будет суметь вместить максимум информации в минимум слов, привлечь и удержать внимание обучаемых.

При подготовке мультимедийных презентаций возможно использование ресурсов сети Интернет, современных мультимедийных энциклопедий и электронных учебников. Удобным является тот факт, что мультимедийную презентацию можно будет дополнять новыми материалами, для её совершенствования, тем более что современные программные и технические средства позволяют легко изменять содержание презентации и хранить большие объемы информации.

Выполнение задания:

1. Этап проектирования: определение целей использования презентации; сбор необходимого материала (тексты, рисунки, схемы и др.); формирование структуры и логики подачи материала; создание папки, в которую помещен собранный материал;

2. Этап конструирования: выбор программы MS Power Point в меню компьютера; определение дизайна слайдов; наполнение слайдов собранной текстовой и наглядной информацией; включение эффектов анимации и музыкального сопровождения (при необходимости); установка режима показа слайдов (титульный слайд, включающий наименование

кафедры, где выполнена работа, название презентации, город и год; содержательный — список слайдов презентации, сгруппированных по темам сообщения; заключительный слайд содержит выводы, пожелания, список литературы и пр.);

3. Этап моделирования - проверка и коррекция подготовленного материала, определение продолжительности его демонстрации.

Анализ письменных практических заданий

Решение ситуационных задач - это работа студента по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Такой вид работы направлен на развитие мышления, творческих умений, усвоение знаний, добытых в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Такие знания более прочные, они позволяют студенту видеть, ставить и разрешать как стандартные, так и нестандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Непременным условием правильного решения задач является умение четко сформулировать к основному вопросу дополнительные вопросы, охватывающие содержание задачи. Правильный ответ на дополнительные вопросы позволит сделать верный окончательный вывод.

Решение задач должно быть полным и развернутым и состоять из трех этапов:

1. Анализ ситуации. На данном этапе необходимо, прежде всего, уяснить содержание задачи, сущность возникшего спора и все обстоятельства дела.

2. Оценка ситуации (доводов сторон) с точки зрения действующего законодательства. Для этого студент должен определить юридическое значение фактических обстоятельств, упомянутых в задаче, и квалифицировать указанное в условии задачи правоотношение.

3. Формулировка выводов, в том числе об обоснованности требований или возражений сторон спора, а если дело уже решено судом – то и об обоснованности изложенного в казусе решения.

Юридическая квалификация фактов и отношений должна основываться на нормах права. Рассуждения и выводы должны быть обоснованы ссылками на конкретные правовые нормы. При этом указываются абзацы, части, пункты, статьи нормативного акта. Текст этих норм необходимо в соответствующей части процитировать. Однако решение не должно состоять лишь из дословного изложения или пересказа текста статей нормативных актов.

Преподаватель вправе задавать отвечающему дополнительные вопросы, вытекающие из условия задачи, либо относящиеся к рассматриваемой учебной теме. Проработка контрольных вопросов, как и само решение задачи, осуществляется студентами самостоятельно, в процессе подготовки на практическом занятии.

Занятия проводятся с использованием активных и интерактивных образовательных технологий: решение задач в малых группах, дискуссий и творческих заданий.

Студенты для работы на практических занятиях должны иметь тетрадь, в которой выполняются письменные задания.

Тестирование

Методом исследования уровня знаний, умений, навыков, способностей и других качеств личности является такая форма контроля как тест.

Тестирование: 1) предполагает стандартизованную, выверенную процедуру сбора и обработки данных, а также их интерпретацию; 2) позволяет проверить знания обучающихся по широкому спектру вопросов; 3) сокращает временные затраты на проверку знаний; 4) практически исключает субъективизм преподавателя, как в процессе контроля, так и в процессе оценки.

Основные задачи тестирования:

- развитие интереса у обучающихся к дисциплинам, по которым предполагается тестирование;

- активизация самостоятельной работы обучающихся во время подготовки к тестированию;

- воспитание сознательности и личной ответственности обучающихся за результаты своей подготовки;
- выявление уровня знаний, умений и навыков обучающихся по тестируемым дисциплинам;
- помощь обучающимся в определении уровня достигнутых результатов обучения и планирование дальнейшей подготовки;
- помощь преподавателям в оценке индивидуальных результатов обучения и развития обучающихся, расширении спектра контрольно-измерительных материалов, корректировке методики обучения.

Наиболее распространенными являются тестовые задания закрытого типа (каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных) и тестовые задания открытого типа (на каждый вопрос испытуемый должен предложить свой ответ: дописать слово, словосочетание, предложение, знак, формулу и т.д.).

Тестирование является одной из наиболее технологичных форм проведения автоматизированного контроля.

Степень улучшения результатов тестирования зависит от способностей и знаний учащихся, количества и вида предварительных занятий и особенностей тестов, а так же положительного влияния предварительной подготовки на изменение результатов тестирования, которое находится в прямой зависимости от тесноты связи между содержанием тренировочных заданий и содержанием теста.

Тестирование позволяет путем поиска правильного ответа и разбора допущенных ошибок лучше усвоить тот или иной материал. Для выполнения тестового задания, прежде всего, следует внимательно прочитать поставленный вопрос. После ознакомления с вопросом следует приступить к прочтению предлагаемых вариантов ответа. Необходимо прочитать все варианты и в качестве ответа следует выбрать лишь один индекс (цифровое обозначение), соответствующий правильному ответу. Тесты составлены таким образом, что в каждом из них правильным является лишь один из вариантов. Выбор должен быть сделан в пользу наиболее правильного ответа.

На выполнение теста отводится ограниченное время. Оно может варьироваться в зависимости от уровня тестируемых, сложности и объема теста. Как правило, время выполнения тестового задания определяется из расчета 30-45 секунд на один вопрос. К работе над тестовым заданием следует приступить после изучения рекомендованной литературы и материалов лекций.

5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Устный опрос

Тема 1. Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.

1. Дать определение коммерческому праву как одному из разделов правоведения.
2. В чем заключается предмет изучения коммерческого права?
3. Дать определение коммерции как одного из видов предпринимательства.
4. Определить сущность торгового оборота.
5. Понятие коммерческой деятельности.
6. В чем состоит роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, а также нормального функционирования хозяйственного механизма?

Тема 2. Правовое регулирование торгового оборота

1. Понятие торгового законодательства.
2. Определить роль торговое законодательство в системе гражданского законодательства.
3. Как соотносятся торговое законодательство и законодательство о предпринимательстве?
4. Определить структуру и состав торгового законодательства.

5. Какие известны законы и подзаконные акты по регулированию торгового оборота?
6. Перечислить международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

1. Назвать источники коммерческого права.
2. Дать понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
3. Определить порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.
4. Выявить роль полных и смешанных товариществ как субъекты коммерческой деятельности.
5. В чем состоит специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности?
6. Выделить критерии выбора формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
7. В чем состоят особенности создания и регистрации организаций с иностранными инвестициями, и осуществления ими торговых операций на территории России?

Тема 4. Объекты торгового оборота

1. Дать определение объектам торгового оборота.
2. Как применяются термины "товар" и "продукция" в российском законодательстве?
3. Роль сельскохозяйственной продукции как предмет договоров контрактации, заготовительных отношений.
4. Определить назначение, виды, порядок регистрации товарного знака и знака обслуживания.
5. Какова ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара?
6. В чем проявляется государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров?

Тема 5. Регулирование реализации отдельных видов товаров

1. Выявить основные цели регулирования защиты национальной экономики.
2. Имеет ли государство право на монопольное производство и продажу отдельных видов товаров и исключительные права предприятий на продажу определенных товаров?
3. Назовите законодательно установленный перечень вещей, изъятых из оборота
4. Назовите условия восстановления и развития народнохозяйственного комплекса.
5. В чем заключается правовое обеспечение развития товарного рынка?

Тема 6. Организация торгового оборота

1. В чем состоит роль рекламы в организации торгового оборота?
2. На кого распространяются запреты на монополистическую деятельность?
3. Какова ответственность за нарушение антимонополистического законодательства?

Тема 7. Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции

1. Какие существуют механизмы создания и развития конкурентных отношений?
2. Назовите правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции.
3. Как с правовой точки зрения решаются вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности?

Тема 8. Документирование торгового оборота

1. Назовите требования законодательства к форме и содержанию документов, составляемых при осуществлении расчетов, перевозок грузов, приема-передачи материальных ценностей, а также совершении других операций.
2. Определить права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций.
3. Как обеспечивается коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой документации?

Тема 9. Обязательства в торговом обороте

1. Дать понятие торговой сделки.
2. Дать понятие торговой сделки. В чем состоит сущность соглашения о возмездной реализации (приобретении) оптовых партий товара как основного вида торговых сделок?
3. Что такое государственная контрактная система?
4. Как происходит заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах?
5. Выявите особенности заключения договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках, по результатам конкурса, аукциона.
6. Каково место исполнения торговых сделок?
7. Назвать срок исполнения торговых сделок.

Тема 10. Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски

1. Выделить основные различия морские перевозок грузов от воздушных.
2. Каким образом обеспечивается исполнения торговых договоров
3. Как происходит возврат товаров?
4. Что такое неустойка?
5. Что такое залог?
6. Что такое задаток?
7. Что такое поручительство?
8. Дать определение банковской гарантии.
9. В чем состоит сущность удержания имущества должника?
10. Как происходит государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности?
11. Как обеспечивается защита от неправомерных действий контролирующих органов?
12. Какова ответственность за неисполнение торговых договоров?
13. Как происходит подача судебных исков?
14. Назвать стадии рассмотрения судебных споров.

Контролируемые компетенции: ПК-1, ПК-3

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.

Анализ письменных практических заданий

1. Задания репродуктивного уровня:

Блок 1

1. Коммерческая деятельность – это а) самостоятельная;
б) государственная; в) полезная.
2. Государственное регулирование предпринимателя без образования юридического лица осуществляется:
а) сельским советом б) нотариусом;

- в) судом.
3. Хозяйственное товарищество – это: а) коммерческая организация;
б) некоммерческая организация; в) объединение капитала.
 4. АО - это коммерческие организации:
а) уставной капитал которых разделен на определенное число акций; б) складочный капитал которых поделен на акции;
в) обладающие уставным капиталом.
 5. Число членов производственного кооператива, не принимающих личного трудового участия, не может превышать:
а) 25 %;
б) 30 %;
в) 20 % числа его участников;
 6. Существуют следующие виды хозяйственной компетенции субъекта: а)
исключительная;
б) вспомогательная; в) договорная;
 7. Имущество государственных и муниципальных унитарных предприятий: а)
распределяется по вкладам;
б) не делимо;
в) распределяется по долям.
 8. Размер резервного фонда АО от уставного капитала должен составлять: а) 10%;
б) не менее 15 %;
в) 5%.

Блок 2

1. Установите очередность погашения требований по денежному обязательству:
1) проценты
2) сумма основного долга
3) издержки кредитора по получению исполнения
Ответ:
2. Недействительность соглашения об обеспечении исполнения обязательства _____ недействительности этого обязательства (основного обязательства).
Ответ:
3. Кредитор принципала в институте банковской гарантии именуется _____.
Ответ:
4. Установите соответствие:

1. Договор поставки	1. Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продажетоваров, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
2. Договор розничной купли-продажи	2. Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Ответ:

5. В своём заключении гражданско-правовой договор проходит две последовательные стадии – оферты и акцепта. Сгруппируйте ниже приведённые характеристики в зависимости от их принадлежности к указанным стадиям:

- 1) Содержит существенные условия
- 2) Согласие принять предложение
- 3) Полный и безоговорочный ответ
- 4) Может выражаться молчанием
- 5) Адресуется одному или нескольким лицам
- 6) Является достаточно определенным предложением
- 7) Выражает намерение лица заключить договор

Оферта	Акцепт

Ответ:

Блок 3

1. Заполните таблицу, внося в нее недостающие данные:

Название гражданско-правового договора	Стороны договора
1. Договор _____	1. Агент и принципал
2. Договор безвозмездного пользования имуществом	2. _____ и _____
3. Договор комиссии	3. _____ и _____

4. Договор _____	4. Поверенный и доверитель
5. Договор финансовой аренды	5. Лизингодатель, _____ и _____
6. Договор возмездного оказания услуг	6. _____ и _____

Ответ:

2. Заполните таблицу, внося в неё недостающие данные:

Классификационный критерий	Виды неустойки
1. По соотношению _____ с _____	Зачётная, исключительная, альтернативная, _____
2. По основанию установления	_____ и _____
3. По способу исчисления	_____ и _____

Ответ:

2. Задания продуктивного уровня:

Тема 1.

Уже в глубокой древности торговля понималась людьми как особый вид деятельности. Ей, по представлению древних греков, покровительствовал один из наиболее почитаемых олимпийских богов – Гермес, обладавший для этого всеми необходимыми качествами – ловкостью, хитростью, изворотливостью. Сегодня сам Гермес не смог бы «достаточно точно разграничить коммерцию (торговлю) и бизнес, отделить коммерцию от предпринимательской деятельности и вообще найти в мире такое укромное местечко, где можно было бы спрятаться от торговых проблем» (Дж. Стюарт).

В российской правовой науке, изучающей феномен современной коммерческой деятельности и соответствующую ей отрасль права, переплетающуюся с гражданским и предпринимательским правом, также (как у экономистов о коммерческой деятельности) сложились различные представления о самостоятельности коммерческого права. Одни ученые считают, что коммерческое право в российской правовой системе необходимо выделить в качестве самостоятельной отрасли права. Другие – что торговое право не является самостоятельной отраслью права. Высказываются и такие мнения:

- гражданское и торговое право представляют собой две тесно связанные между собой ветви частного права;
- коммерческое право входит в гражданское как часть в целом, а самостоятельность коммерческого права носит относительный характер.

1. Какова Ваша точка зрения на самостоятельность коммерческого права? Позицию какой группы ученых-юристов разделяете Вы?

2. Как Вы считаете, правильно ли высказываемое некоторыми учеными суждение о том, что гражданское и коммерческое право основываются на единых принципах и началах регулирования? Свое мнение обоснуйте.

3. Как Вы считаете, чем предмет коммерческого права отличается от предмета права

гражданского?

4. Некоторые ученые уверяют, что сфера действия торгового права постоянно расширяется и постепенно охватывает все то, что можно назвать предпринимательской деятельностью. Можно ли с этим согласиться? Не превращаются ли в данном случае некоторые исходные принципы и институты торгового права в общие принципы гражданского права?

5. Почему коммерцию нельзя сводить лишь к торговле и посредничеству? Согласны ли Вы с тем, что цели коммерции шире, чем цели бизнеса? Какие элементы понятия «коммерция» соответствуют известному русскому выражению «ударить порукам»?

6. Прав ли А. Бирс, утверждающий, что «коммерция – это сделки, в ходе которых А отбирает у Б товары, принадлежащие В, а В в возмещение потери вытаскивает из кармана у Г деньги, принадлежащие Д»?

Тема 2.

1. Сложившаяся на сегодняшний день совокупность законодательных актов, регулирующих коммерческую деятельность в России, оценивается по-разному. В.В. Лаптев, В.Ф. Попондопуло, И.В. Дойников и некоторые другие юристы считают это законодательство далеко не безупречным. Выдвижение идеи о разработке и принятии Торгового (коммерческого) кодекса (Ю.К. Толстой) – одна из попыток приблизиться к решению сложных проблем коммерческого законодательства, но эта идея пока не нашла должной поддержки. Выделим основные группы мнений юристов:

- коммерческое законодательство России еще недостаточно учитывает потребности реальной жизни;
- необходимо выделить в самостоятельный раздел «более интенсивно развивающиеся и требующие частых изменений нормы, касающиеся непосредственного регулирования торгового предпринимательства, в отличие от более стабильных и даже консервативных норм других областей гражданского права» (М.М. Рассолов, А.И. Косарев и др.);
- коммерческое право в России успешно возрождается и эволюционирует, а вместе с ним успешно развивается и коммерческое законодательство, которое уже ничуть не уступает коммерческому законодательству развитых стран.

Проанализируйте вышеуказанные мнения и сформулируйте собственную точку зрения, приведя аргументацию из истории права.

2. Еще В. Зомбарт отмечал стремительно растущее желание граждан заниматься торговлей. Причины этого он видел в благоприятной социальной оценке торговой деятельности. «Только во время капиталистического развития, – писал он, – торговцы начинают пользоваться таким же уважением, как товаропроизводители и товаропотребители. В настоящее время как раз в глазах массы стать торговцем есть цель в высшей степени достойная усилий: люди жаждут попасть за прилавок». Отмеченную переоценку ценностей Зомбарт связывал с расширением гражданских прав.

Как Вы думаете, прав ли Зомбарт, считая, что развитие гражданских прав способствует увеличению числа торговцев? Поясните, какую роль играет в этом случае закон.

3. Связан ли коммерческий бум в современной России с развитием коммерческого законодательства?

4. Какие аргументы Вы бы привели в споре с иностранцем, пытаясь защитить тезис: «интересы коммерсанта в России надежно защищены законом»?

Тема 3.

В некоторых государствах организации, с помощью которых коммерсанты осуществляют свою деятельность, не рассматриваются как самостоятельные субъекты права, а выступают как объекты права. Российский законодатель в ст. 132 Гражданского кодекса Российской Федерации также устанавливает, что под предприятием понимается объект гражданских прав.

1. В связи с вышеизложенным попытайтесь выявить субъекты коммерческого права и

привести их исчерпывающий перечень.

2. Какое значение для коммерческого права имеет, на Ваш взгляд, введение терминов «коммерческая организация», «некоммерческая организация»? Известный предприниматель В. в интервью газете «Коммерсантъ» заявил, что он не видит принципиальных различий между коммерческой и некоммерческой организацией. Каково Ваше мнение на этот счет? Ответ обоснуйте.

3. На конференции в Санкт-Петербурге два юриста поспорили на тему о том, может или не может некоммерческая организация участвовать в коммерческом обороте. Как бы Вы разрешили этот спор?

4. Установлено, что в уставе некоммерческой организации при определении сфер ее деятельности нельзя ограничиться формулировкой: «Любые иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством». Как Вы считаете, почему?

Тема 4. На страницах художественных произведений в торговый оборот вовлекаются самые невероятные вещи. Мастера сюжета как никто другой чувствуют интригу торговой сделки и таящиеся в ней возможности. Н.В. Гоголь на страницах своего романа «запустил в торговый оборот» мертвые души; О. Генри в одном из своих рассказов («Сделка») – распрю («Миссис Гарви говорит, что у всех родовитых людей есть распри. Мы-то не родовитые, но деньги есть, вот и обзаводимся чем можем»).

Действительность еще более богата примерами парадоксального вовлечения в торговый оборот самых неожиданных вещей, в том числе и того, что выходит за рамки объектов гражданских прав.

Как Вы считаете, способно ли коммерческое право разрешить противоречие, возникающее при вовлечении в торговый оборот объектов, приведенных в качестве примера?

Обладают ли вообще эти объекты оборотоспособностью? При аргументации своего ответа постарайтесь исходить не только из буквы, но и духа закона.

1. В юридической литературе ведется дискуссия о правовой природе права залога и права аренды: следует ли относить их к правам вещным или обязательственным?

Какие аргументы Вы бы привели в пользу признания права залога вещным правом? Что бы Вы предложили считать основанием отнесения права залога и права аренды к числу вещных, когда их объектом являются предприятия в целом как имущественный комплекс?

2. Известно, что прибыльность производственно-коммерческого оборота в значительной мере зависит от исключительных прав на объекты промышленной собственности. Могут ли исключительные права быть примером купли-продажи? Если да, то почему?

Тема 5.

1. Оказание помощи становлению российского товарного рынка входит в число наиболее актуальных вопросов коммерческого права. Одни ученые считают, что российское законодательство должно обеспечивать получение коммерсантами льготных кредитов, уменьшение налогов или вообще освобождение от них (для коммерческих организаций, впервые вступающих на рынок определенного товара). Другие выступают сторонниками привлечения иностранных инвестиций, создания организаций с иностранными инвестициями и свободных экономических зон. Некоторые ученые предлагают основное внимание уделять лицензированию коммерческих операций, четко установить виды коммерческой деятельности, подлежащие лицензированию, упорядочить правила лицензирования.

Рассмотрите все вышеперечисленные и иные направления правового регулирования развития. Какие из этих направлений, на Ваш взгляд, могут быть выделены в качестве приоритетных?

Насколько, на Ваш взгляд, они обеспечены в России соответствующей нормативно-правовой базой?

2. Проанализируйте несколько известных Вам определений товарного рынка и попытайтесь выделить в них то, что определяет необходимость правового регулирования.

Тема 6.

Товарные биржи обладают статусом юридического лица со всеми присущими ему признаками, начиная с наличия обособленного имущества. Однако в современном зарубежном законодательстве биржи выделены из числа других юридических лиц.

1. Выясните, каким образом это сделано в России. Разрешен ли, на Ваш взгляд, законодательно вопрос об отнесении бирж к коммерческим организациям? В каких организационно-правовых формах закон предусматривает создание товарных бирж?

2. Изучите специфику коммерческой деятельности участников правоотношений на оптовых ярмарках и в дилерских сетях. Какие особенности торговли на оптовых ярмарках и в дилерских сетях учтены, на Ваш взгляд, в законодательстве? Соответствует ли законодательная характеристика совершаемых сделок сложившейся практике? Ответ обоснуйте.

Тема 7. Правовое регулирование коммерческой деятельности предприятий

Предприятия осуществляют коммерческую деятельность через свои сбытовые и снабженческие подразделения. Однако в современных учебниках по коммерческому праву вопросы правового регулирования коммерческой деятельности этих подразделений не находят должного отражения. Некоторые исследователи ограничиваются лишь описанием экономического содержания коммерческой деятельности сбытовых и снабженческих подразделений предприятий, не анализируя особенности возникающих при этом правоотношений.

Почему, на Ваш взгляд, это происходит? Попытайтесь дать характеристику правоотношений, возникающих в коммерческой деятельности сбытовых и снабженческих подразделений предприятий. Какие проблемы в этих правоотношениях наиболее актуальны для коммерческого права? Имеются ли в России законодательные акты, регулирующие эти отношения?

Тема 8. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности

А. Смит называл конкуренцию «невидимой рукой», которая скрытно, через колебания рыночных цен формирует средние издержки производства и таким образом определяет поведение участников рыночных отношений. По мнению некоторых исследователей, правовое регулирование конкуренции принципиально невозможно и недопустимо.

1. Как Вы считаете, почему? Существуют ли в России государственно-правовые рычаги, регулирующие конкуренцию в коммерческой деятельности? Какую задачу ставит российский законодатель в этой области?

2. Почему в ст. 5 Федерального закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» несколько конкретных форм недобросовестной конкуренции отнесены к запрещенным? Свое мнение аргументируйте.

3. Только ли деятельность, противоречащая законодательству, может быть отнесена к монопольной? Любое ли нарушение монопольной деятельности на товарных рынках может рассматриваться как незаконная коммерческая деятельность? Можете ли Вы привести примеры монополистической деятельности в сфере торговли?

Тема 9. Сделки и обязательства по передаче вещей (товаров) в собственность

1. Известно, что договор купли-продажи – самый распространенный и разнообразный по видам договор коммерческого права. Однако специалисты в области права указывают на то, что экономико-правовая сущность договора купли-продажи, «несмотря на все его вариации и превращения», всегда однозначна. (Ч. Болан).

Как Вы считаете, в чем состоит эта однозначность? Нет ли здесь противоречия?

2. *Может ли покупатель требовать признания судом недействительными условия договора о переходе риска в случае гибели товара на покупателя? Как Вы считаете, какие изменения претерпят правоотношения между поставщиком и потребителем в случае недопоставки товаров?*

3. Риск случайной гибели (повреждения) товара переходит на покупателя с момента исполнения обязательства о передаче ему товара, если товар продан во время нахождения его в пути, с момента заключения договора купли-продажи. Однако возможна ситуация, когда товар был поврежден еще до заключения договора.

Является ли офертой полученное от торговой фирмы по почте предложение посетить магазин? Почему? Ответ аргументируйте.

4. *Относится ли к публичной оферте:*

- *такси, стоящее на стоянке с включенным зеленым огоньком;*
- *автомат по продаже прохладительных напитков;*
- *турникет в метро?*

Свой ответ поясните.

5. Елисеева О. приобрела в магазине телевизор. Через 20 дней после покупки телевизор вышел из строя. Покупательница потребовала замены телевизора, ссылаясь на наличие в магазине телевизоров этой модели, а также на свое нежелание устранять неисправность в гарантийной мастерской.

Каков порядок обмена товаров, для которых установлены гарантийные сроки? Обязан ли магазин произвести обмен телевизора в данном случае?

6. Кондитерский комбинат обратился в арбитражный суд с иском к мукомольному заводу о внесении изменений в договор на поставку муки. Покупатель предлагал установить в договоре санкции за каждый случай неявки представителя завода по вызову покупателя в случае обнаружения им недостачи или недоброкачества муки. Завод возражал против установления в договоре такой санкции, однако арбитражный суд удовлетворил требования истца и включил в договор условие о штрафе за каждый случай неявки, полагая, что это будет способствовать улучшению сохранности муки.

Каков порядок установления в договоре поставки дополнительных санкций?

Правильное ли решение принял арбитражный суд?

Тема 10. Сделки и обязательства по оказанию услуг (договоры комиссии, хранения, перевозки, страхования)

1. В ГК РФ нет перечня имущества, которое может передаваться на хранение в рамках коммерческого оборота. По мнению специалистов, на хранение по рассматриваемому договору могут передаваться любые предметы, а также документы, ценные бумаги, деньги. Некоторые юристы на основании анализа норм ГК РФ (ст. 227, 229, 230 и 232) делают вывод, что на хранение нельзя передавать животных, для которых закон вводит специфический режим нахождения их на содержании либо на содержании и пользовании.

С каким из вышеизложенных мнений Вы согласны? Имеются ли какие-либо условия передачи вещей на хранение? Как Вы считаете, почему для поклажедателей недостаточно получения жетона или номера? Что бы Вы посоветовали получить от хранителя?

2. Какие права и обязанности как хранителя присуци, на Ваш взгляд, товарному складу? Будут ли отличаться правоотношения между владельцами товаров и товарным складом (хранителем) при приеме товаров на хранение отдельно, от правоотношений при приеме товаров с обезличиванием?

3. Являются ли мерами ответственности: залог; поручительство; банковская гарантия? Почему?

4. Как Вы считаете, зависит ли применение законной неустойки от воли сторон? Ответ аргументируйте.

5. Новокузнецкий металлургический завод предъявил к Управлению Западно-Сибирской железной дороги иск о взыскании штрафа за просрочку в доставке груза и убытков – стоимости частично утраченного груза.

Управление железной дороги отклонило требования истца на том основании, что просрочка в доставке груза произошла по причине стихийного характера (заносы, сильные морозы), вследствие чего был перерыв в движении на дороге. Что же касается недоставленного груза, то он не утрачен, а выдан в пути следования Ступинскому заводу металлоизделий, с которым истцу в соответствии со ст. 176 УЖД и следует произвести все расчеты. Завод настаивал на удовлетворении своих требований, указывая, что возражения ответчика не могут быть приняты во внимание, так как:

- груз был принят к перевозке в октябре. Срок его доставки истекал также в октябре, а в указанный период никакого перерыва в движении на железной дороге из-за явлений стихийного характера, не было. Морозы и метели были в ноябре, в конце которого и был доставлен груз;
- дорога не предоставила доказательств переадресовки груза, поэтому она должна нести ответственность за его утрату.

Подлежит ли требование завода удовлетворению?

6. Администрация одного из овощных магазинов заключила с овощной базой договор о хранении 20 т картофеля, приобретенного магазином для реализации. Картофель был заложен на хранение в оборудованный подвал дома, где также хранилось 10 т картофеля, принадлежащего овощной базе. В результате значительного подъема воды в реке Нева в период осенних наводнений картофель оказался залит водой и испорчен. Магазин потребовал от овощной базы передать ему 20 т картофеля из другого хранилища. Представитель овощной базы в арбитражном суде заявил, что поскольку заложенный картофель хранился в отдельном помещении, то он должен рассматриваться как индивидуально-определенное имущество. Кроме того, он считает, что порча произошла в результате действий стихийного характера, т.е. непреодолимой силы, в силу чего овощная база должна быть освобождена от возмещения ущерба. В заседании была предъявлена справка об имевших место фактах.

Каковым должно быть решение арбитражного суда?

Тема 11. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности

1. Существует известное противоречие между либеральной концепцией государства как «ночного сторожа» (государство должно охранять частную собственность и нормы права, но не вмешиваться ни в частное предпринимательство, ни в частную жизнь, ни тем более в то, что называют «полной свободой торговли») и реальностями рынка, не только далекого от «совершенной конкуренции», но и какого бы то ни было альтруизма.

Сегодня многие юристы безоговорочно выступают за усиление государственного контроля за соблюдением правил коммерческой деятельности. Некоторые из них считают, что ограничения должны касаться только торговли и посредничества. Другие выступают за более комплексный контроль, включающий контроль за хозяйственными связями между поставщиками и покупателями товаров, рекламой, оптовыми закупками товаров, всеми технологическими процессами, связанными с движением товара, и т.д.

Каково Ваше мнение о роли государства в упорядочении коммерческой деятельности? Существуют ли, на Ваш взгляд, пределы вмешательства государства в коммерческую деятельность? Какая из точек зрения наиболее актуальна для России? Ответ аргументируйте.

2. Известно, что в Германии соответствующие государственные органы уделяют пристальное внимание деятельности коммерсантов. Например, государство закрепило за

собой функции контроля за соблюдением установленных сроков хранения и перевозки продовольственных продуктов. Прерогатива государства в этой области закреплена в соответствующих нормативно-правовых актах.

Изучите комплекс законодательных актов, регулирующих коммерческую деятельность в России. Какие из этих актов, на Ваш взгляд, в наибольшей степени обеспечивают государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности? Имеется ли в России законодательный акт, идентичный германскому?

3. *Существуют ли правила коммерческой деятельности вне системы правовых регуляторов? Ответ обоснуйте.*

4. *Как Вы считаете, какие формы и методы воздействия органов государственной власти и органов местного самоуправления на коммерческую деятельность можно отнести:*

- *к административно-правовым;*
- *не носящим административно-обязательный характер? Приведите соответствующие примеры.*

Тема 12. Юридическая ответственность за нарушения законодательства в сфере торгового оборота

1. *Вопрос о гражданско-правовой ответственности является спорным в юридической науке.*

Некоторые авторы (С.С. Алексеев) выделяют так называемую позицию

ответственности, под которой понимают неуклонное, строгое, предельно инициативное осуществление всех обязанностей.

Другие (Н.А. Тирхов) определяют гражданско-правовую ответственность как регулируемую обязанность дать отчет в своих действиях.

Третьи (С.Н. Багуль) под ответственностью понимают меры государственного или общественного принуждения, включая понуждение должника к исполнению принятой на себя обязанности по натуре.

Какую точку зрения Вы считаете верной? Почему? Приведите аргументы.

2. *Несет ли подрядчик ответственность перед законом за ненадлежащее выполнение работ субподрядчиком (исполнение части работы возложил на субподрядчика)? Кем является субподрядчик в обязательстве подряда?*

3. *Какую ответственность несет должник за своих работников, состоящих с ним в трудовых отношениях?*

4. *Внешнеэкономическая компания «Балчуг» заключила с китайской компанией контракт на поставку в Китай черного проката.*

Черный прокат был указан в качестве предмета сделки во всех таможенных документах и документах валютного контроля. При таможенном досмотре груза, отправленного внешнеэкономической компанией «Балчуг» в адрес китайской компании, было обнаружено, что в нескольких вагонах под видом черного проката находились изделия из редкоземельных металлов. В процессе расследования было установлено, что компания «Балчуг» не имела права экспортировать редкоземельные металлы, а сделка купли-продажи черного металла лишь

прикрывала фактическую продажу редкоземельных металлов. Было также установлено, что поставка осуществлялась с условием выставления покупателем в российском банке безотзывного аккредитива.

Каков порядок рассмотрения данного внешнеэкономического спора?

Контролируемые компетенции: ПК-1, ПК-3, ПК-4

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.

3. Задания творческого уровня:

Составьте доклад - презентацию на тему:

Тематика докладов и рефератов

Тема. История возникновения и развития коммерческого права.

1. Коммерческое право как наука и часть гражданского права.
2. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.
3. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права.
4. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни.
5. Основные виды коммерческой деятельности.
6. Понятие и виды коммерческих правоотношений.
7. Основные принципы коммерческого права.
8. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве. Принцип свободы предпринимательства. Принцип свободы договора. Принцип равенства участников коммерческих отношений. Принцип защиты нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности.
9. Методы правового регулирования в коммерческом праве.
10. Система источников коммерческого права.

Тема. Антимонопольное регулирование торговой деятельности. Основы создания конкурентной среды.

1. Основные направления антимонопольного регулирования в сфере торговли продовольственными товарами.
2. Виды антимонопольных запретов, установленных законодательством о торговой деятельности.
3. Правовые критерии установления барьеров для входа на товарные рынки.
4. Основные виды навязывания контрагенту договора своих собственных условий.
5. Критерии допустимости дискриминационных действий хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров.
6. Антимонопольные требования к договорному саморегулированию в торговле.
7. Система специальных антимонопольных запретов на вертикальные договоры о долгосрочном взаимодействии между производителем, поставщиком и розничным продавцом.
8. Запрет на картели в торговой деятельности.
9. Общие и специальные исключения из антимонопольных запретов на совершение торговых сделок.
10. Признаки экономической концентрации и координации экономической деятельности в корпоративном саморегулировании в торговле.

Тема. Государственное регулирование торговой деятельности. Лицензирование деятельности субъектов товарных рынков.

1. Осуществление государственного контроля деятельности субъектов товарных рынков.

2. Техническое регулирование товаров. Установление технических регламентов на отдельные группы товаров.
3. Проведение стандартизации товаров. Подтверждение соответствия отдельных групп товаров.
4. Регламентация метрологических требований к товарам.
5. Установление санитарных требований к товарам.
6. Осуществление государственного контроля над уровнем цен на рынке.
7. Проведение государственного контроля безопасности товаров.
8. Государственная регистрация товаров.

Тема. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Особенности осуществления электронной торговли.

1. Виды коммерческих отчуждательных договоров: договор поставки, договор поставки для государственных нужд, договор контрактации, договор мены.
2. Предмет договора поставки товаров.
3. Содержание категории "продовольственные товары".
4. Субъектный состав договора поставки продовольственных товаров.
5. Понятие "торговая сеть" и ее виды.
6. Обязанности хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность посредством организации торговой сети, при заключении договора поставки продовольственных товаров.
7. Специфика условия о доступе к информации об условиях заключения договоров поставки товаров.
8. Условие о цене в договорах поставки товаров.
9. Понятие и содержание категории "вознаграждение оптового покупателя". Правила формирования условия о вознаграждении оптового покупателя и правовые ограничения применения вознаграждения.
10. Правовое регулирование торговых наценок в договорах поставки товаров. Понятия "цена товара" и "цена договора". Возможность изменения цены продовольственных товаров после заключения договора поставки товаров.
11. Понятие и система электронной торговли.
12. Правовое регулирование электронной торговли.
13. Правовое регулирование цифровой электронной подписи.
14. Торговля в сети Интернет.
15. Особенности правового регулирования размещения государственных заказов в электронной форме.

Тема. Особенности оборота отдельных видов товаров

1. Регулирование оборота лекарственных и наркотических веществ.
2. Регулирование оборота алкогольной продукции.
3. Регулирование производства лекарств.
4. Государственная регистрация лекарственных препаратов.
5. Государственное регулирование цен на лекарственные препараты.
6. Особенности регулирования оборота алкогольной продукции в Российской Федерации.
7. Режим торговли продовольственными товарами. Требования к поставке товаров, установленные Законом о торговой деятельности.
8. Особенности ценообразования в отношении продовольственных товаров.

Дополнительные темы докладов и рефератов

1. История торгового (коммерческого) права России
2. Современное состояние российского законодательства о торговле и перспективы его развития
3. Кодификация российского торгового законодательства: проблемы и перспективы. Концепции Торгового кодекса России

4. Применение торговых обычаев и обыкновений в торговой деятельности
5. Право ВТО: понятие, тенденции развития.
6. Право международных торговых договоров: система, основные проблемы
7. Торговое право Европейского союза: тенденции развития
8. Принципы европейского договорного права
9. Венская конвенция ООН 1980г. и развитие торгового законодательства
10. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА: содержание, тенденции развития
11. ИНКОТЕРМС: правовая природа, значение и содержание
12. Сравнительная характеристика современных зарубежных торговых кодексов
13. Становление и развитие науки коммерческого права
14. Предмет и метод регулирования торгового права
15. Принципы торгового права
16. Торговое законодательство США
17. Торговое право Германии
18. Торговое право азиатских стран
19. Торговое право стран Латинской Америки
20. Инструментальный подход в частном праве
21. Принципы разумности, добросовестности и честной деловой практики в торговом обороте
22. Современные тенденции развития торгового права
23. Сущность и признаки конкуренции и монополии
24. Цель конкурентного законодательства и пути ее достижения
25. Правовые средства формирования и реализации конкурентной стратегии
26. Проблемы правового регулирования естественных монополий
27. Законодательные меры, стимулирующие становление и развитие конкурентных отношений
28. Программы развития конкуренции: основные направления и нерешенные вопросы
29. Правовые меры, направление на увеличение количества хозяйствующих субъектов
30. Особенности регулирования конкурентных отношений в топливно-энергетическом комплексе
31. Особенности регулирования конкурентных отношений в сфере связи
32. Особенности регулирования конкурентных отношений в электроэнергетике
33. Особенности регулирования конкурентных отношений в газовой и нефтяной промышленности
34. Монополистическая деятельность: понятие, формы
35. Правовые проблемы выявления и доказывания монопольно высоких (низких) цен
36. Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию
37. Вертикальные и горизонтальные соглашения: проблемы правового регулирования.
38. Картели: сущность, признаки.
39. Монополистическая деятельность и недобросовестная конкуренция: общее и особенное
40. Недобросовестная конкуренция и злоупотребление правом
41. Добросовестность, разумность и справедливость как основополагающие категории законной конкурентной стратегии
42. Правовые проблемы обеспечение недискриминационного доступа
43. Недобросовестная конкуренция и интеллектуальная собственность
44. Влияние таможенно-тарифной политики на конкурентные отношения
45. Правовые проблемы осуществление контроля за экономической концентрацией
46. Предоставление государственных и муниципальных преференций: проблемы правового регулирования
47. Проблемы выявления и доказывания манипулирования ценами

48. Торговые отношения на рынке электроэнергии и мощности
49. Торговые отношения на рынке нефти и газа
50. Договорные отношения на рынке электроэнергии
51. Договорные отношения на морском и речном транспорте
52. Договорные отношения в сфере ж/д транспорта
53. Проблемы правового регулирования цен и тарифов
54. Публичные договор и договор присоединения: общее и особенное
55. Правовое регулирование деятельности «энергетических» бирж
56. Правовые аспекты обеспечения коммерческой тайны
57. Правовое обеспечение коммерциализации научных исследований в России
58. Договорное регулирование отношений в инновационной сфере
59. Принципы и механизмы правовой защиты информации в инновационной экономике
60. Правовые аспекты организации торгового оборота
61. Правовые аспекты формирования инфраструктуры торгового оборота
62. Организаторы торгового оборота как специальные субъекты коммерческого права
63. Оптовые ярмарки как организаторы торгового оборота
64. Правовое регулирование биржевой торговли
65. Участие товарных бирж в торговом обороте
66. Роль торгово-промышленных палат в обеспечении торговой деятельности (российский и международный опыт)
67. Правовые аспекты формирования инфраструктуры торгового оборота
68. Правовое регулирование выставочной торговли
69. Правовой статус выставок и ярмарок в России и зарубежных странах
70. Оптовые продовольственные рынки: проблемы правового регулирования
71. Ассоциации содействия торговле
72. Торговые союзы и ассоциации товаропроизводителей и товарораспространителей
73. Формирование и защита деловой репутации участников коммерческой деятельности
74. Правовой режим товаров в торговом обороте
75. Выставочный образец товара: правовое регулирование
76. Использование товарораспорядительных документов в торговом обороте (российский и зарубежный опыт)
77. Структура договорных связей в торговле
78. Товарный знак как инструмент защиты прав изготовителей товаров
79. Правовые проблемы использования товарных знаков
80. Система юридических инструментов для защиты бренда (товарный знак, фирменное наименование, деловая репутация и др.)
81. Договоры на передачу средств индивидуализации товаров: сфера применения и виды
82. Правовое регулирование вопросов тары и упаковки товаров в современных условиях
83. Право потребителя на информацию о товаре
84. Защита прав потребителей в России и зарубежных странах
85. Европейское законодательство о защите потребителя
86. Защита прав потребителей в сфере строительства
87. Особенности защиты прав потребителей при оказании образовательных услуг
88. Защита прав потребителей в сфере медицинских услуг
89. Защита прав потребителей в сфере гостиничного бизнеса
90. Защита прав потребителя в сфере туризма
91. Защита прав потребителей в сфере жилищно-коммунальных услуг
92. Особенности защиты прав потребителей в сфере психологического консультирования
93. Правовые способы защиты продавцов от действий со стороны потребителей
94. Долгосрочные договоры в коммерческом праве
95. Способы заключения договоров в торговом обороте
96. Правовые проблемы ведения переговоров по условиям заключаемых договоров

97. Заключение контрактов на закупку для государственных нужд
98. Торги как способ заключения договоров
99. Заключение и определение содержания долгосрочных договоров
100. Организационные договоры в торговом обороте
101. Биржевые договоры: виды, содержание
102. Изменение и расторжение торговых договоров в одностороннем порядке
103. Стандарты: виды, порядок применения
104. Обязательная сертификация товаров
105. Документы, удостоверяющие качество товаров
106. Государственная регистрация отдельных видов товаров
107. Обязательные требования к качеству товаров
108. Обязательное подтверждение соответствия товаров
109. Технические регламенты и стандарты
110. Добровольное подтверждение соответствия товаров
111. Экспертиза качества товаров
112. Маркировка как один из показателей качества товаров
113. Условие договора о качестве товаров
114. Приемка товаров по качеству
115. Отзыв товаров ненадлежащего качества
116. Правовое регулирование экспертизы качества товаров
117. Совершенствование регулирования оптовой торговли
118. Правовые аспекты совершенствования сбыта товаров
119. Система договоров на реализацию товаров (критерии выбора договорной конструкции)
120. Формирование условий торговых договоров
121. Формирование условия о предмете договора
122. Формирование условия о цене в торговых договорах
123. Формирование условий о сроках в торговых договорах.
124. Закупки товаров организациями с государственным участием в уставном капитале
125. Регламентация закупки товаров внутренними документами организации
126. Доведение информации об условиях и порядке заключения торгового договора
127. Определение в договоре цены на товары
128. Определение в торговом договоре способа расчетов
129. Регулирование расчетов по аккредитиву (чеками, по инкассо) в торговле
130. Ответственность за нарушение обязательств по аккредитивным расчетам
131. Регулирование расчетов в торговле с использованием электронных средств
132. Применение векселя в торговом обороте
133. Правовое регулирование поставки товаров
134. Договор контрактации в торговле
135. Договор поставки продовольственного товара в розничную сеть
136. Договор мены в торговом обороте
137. Договор товарного кредита и вещевого займа как реализационные договоры
138. Договор оптовой купли-продажи товаров
139. Договор дистанционной купли-продажи
140. Правовое регулирование хранения и ответственного хранения
141. Договор складского хранения.
142. Правовые способы обеспечения сохранности товаров при перевозке
143. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте
144. Договоры на передачу и переработку коммерческой информации
145. Юридически значимые аспекты маркетинга
146. Саморегулирование в маркетинговых коммуникациях
147. Защита конкуренции в маркетинговых коммуникациях

148. Правовые средства стимулирования сбыта
149. Договор на проведение маркетинговых исследований
150. Договоры на создание рекламы (по видам рекламы)
151. Договоры на распространение рекламы
152. Торговые аспекты изготовления и размещение наружной рекламы
153. Договор на проведение рекламной кампании
154. Спонсорство в маркетинговых коммуникациях
155. Договор на оказание маркетинговых услуг
156. Использование и защита результатов интеллектуальной деятельности в маркетинге
157. Юридические средства построения партнерских программ
158. Правовое регулирование коммерческого представительства: сущность, признаки
159. Договоры торгового поручения
160. Агентские договоры в торговом обороте: виды, признаки
161. Правовое регулирование дистрибьюторской деятельности (дистрибьюторский договор)
162. Правовое регулирование дилерской деятельности (дилерский договор)
163. Договор франчайзинга (коммерческой концессии)
164. Правовое регулирование грузовых перевозок
165. Транспортно-экспедиционный договор
166. Правовые аспекты логистики
167. Использование договора страхования в торговом обороте
168. Кредитные договоры в сфере торговли
169. Правовые способы реализации сельскохозяйственной продукции
170. Многоуровневый сетевой маркетинг: понятие и правовое регулирование
171. Регулирование продажи товаров через фирменные магазины
172. Правовое регулирование продажи товаров через нестационарные торговые объекты
173. Регулирование продажи товаров через автоматы (вендинг)
174. Правовые проблемы комиссионной продажи товаров
175. Правовое обеспечение исполнения торговых договоров
176. Исполнение торгового обязательства как система
177. Принципы исполнения торговых обязательств
178. Организация исполнения торгового обязательства
179. Субъекты исполнения торгового обязательства
180. Срок исполнения торгового обязательства.
181. Исполнение денежных обязательств из торговых договоров
182. Способы обеспечения исполнения торговых обязательств
183. Выработка условий об обеспечении исполнения обязательства
184. Договор залога товаров в обороте
185. Договорное регулирование ответственности за нарушения обязательств
186. Основания и условия применения мер ответственности
187. Неустойка в торговых обязательствах
188. Возмещение убытков как форма ответственности в торговых обязательствах
189. Выработка договорных условий об ответственности
190. Условия об ограничении и исключении ответственности в торговых договорах
191. Договорная дисциплина в торговом обороте
192. Сотрудничество сторон торгового договора
193. Конфликт сторон торгового договора
194. Учет свойств правовой связи при выработке условий торгового договора
195. Изменение торгового договора как способ урегулирования конфликта
196. Прекращение правовой связи сторон торгового договора
197. Претензионная работа в обеспечении договорной дисциплины
198. Правовая работа в коммерческих организациях

199. Юридическая служба коммерческих организаций: структура и функции
200. Основные задачи и порядок деятельности юридических служб коммерческих организаций
201. Организация работы по возмещению убытков по торговым договорам
202. Техника договорной работы в коммерческой организации
203. Организация работы по исполнению торговых договоров
204. Институт таможенной стоимости товаров по праву ВТО, Евразийского экономического союза и законодательству РФ
205. Наднациональные и национальные аспекты правового регулирования деятельности в сфере таможенного дела
206. Таможенно-правовой анализ статуса участников международной цепи поставок товаров
207. Правовые и практические аспекты классификации товаров в сфере внешней торговли
208. Правовые и практические аспекты применения РФ Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации
209. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в условиях членства РФ в ВТО и участия в региональной экономической интеграции (ЕАЭС, СНГ)
210. Правовые основы и практика нетарифного регулирования внешней торговли в условиях Евразийского экономического союза
211. Правовой режим единой таможенной территории Евразийского экономического союза и изъятия из общих правил ее функционирования
212. Институт страны происхождения товаров в сфере внешнеторговой деятельности
213. Применение Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (ТФА) в праве Евразийского экономического союза и в законодательстве РФ
214. Значение и правовое регулирование доменного имени в торговом обороте
215. Средства индивидуализации субъектов торгового оборота
216. Правовой режим фирменного наименования

Контролируемые компетенции: ПК-1, ПК-3

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4.

Критерии оценки (в баллах):

- 2 (неудовлетворительно) баллов выставляется студенту, если проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Не использованы технологии PowerPoint. Больше 4 ошибок в представляемой информации.
- 3 (удовлетворительно) выставляется студенту, если проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использовано 1-2 профессиональных термина. Использованы технологии PowerPoint частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.
- 4 (хорошо) выставляется студенту, если проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Использованы технологии PowerPoint. Не более 2 ошибок в представляемой информации.
- 5 (отлично) выставляется студенту, если проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Широко использованы технологии (PowerPoint и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.

Курсовая работа - не предусмотрена

Вопросы к зачету

1. Предмет изучения коммерческого права. Система курса.
2. Понятие и сущность коммерции.
3. Соотношение коммерческой деятельности и торгового оборота.
4. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства.
5. Источники коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.
8. Специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности.
9. Особенности создания и регистрации организаций с иностранными инвестициями, и осуществления ими торговых операций на территории России.
10. Понятие объектов торгового оборота.
11. Применение терминов "товар" и "продукция" в российском законодательстве.
12. Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации.
13. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
14. Защита прав участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товара.
15. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара.
16. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
17. Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.
18. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота.
19. Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров.
20. Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.
21. Организация торгового оборота.
22. Организационные формы оптовой торговли.
23. Правовой статус товарных бирж.
24. Постоянные и временные оптовые ярмарки.
25. Сбытовые и снабженческие подразделения предприятий.
26. Оптовые торговые организации.
27. Дилерские сети.
28. Аукционные и конкурсные торги.
29. Правовые аспекты маркетинга.
30. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности.
31. Механизмы создания и развития конкурентных отношений.
32. Запреты на монополистическую деятельность.
33. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.
34. Учет, отчетность коммерческой деятельности, документирование совершаемых в процессе нее сделок и операций.

35. Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций.
36. Обеспечение коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой документации.
37. Понятие торговой сделки.
38. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.
39. Договоры поставки и контрактации как разновидности договора купли-продажи.
40. Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.
41. Порядок заключения договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.
42. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.
43. Особенности заключения договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках, по результатам конкурса, аукциона.
44. Особенности договорных отношений при продаже товаров производителями (изготовителями) и иными субъектами через реализационную (дилерскую) сеть.
45. Выработка условий торговых договоров.
46. Доставка и перевозка товаров. Транспортировка товара.
47. Централизованная доставка товаров автотранспортом.
48. Железнодорожная перевозка грузов.
49. Морские перевозки грузов.
50. Воздушные перевозки грузов.
51. Возможность отгрузки (доставки) товара получателям, с которыми продавец не состоит в договорных отношениях.
52. Вывоз товара покупателями.
53. Хранение (ответственное хранение) товара.
54. Обеспечение исполнения торговых договоров.
55. Неустойка.
56. Залог.
57. Задаток.
58. Поручительство.
59. Банковская гарантия.
60. Удержание имущества должника.
61. Возврат товаров.
62. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
63. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.
64. Ответственность за неисполнение торговых договоров.
65. Претензии и иски. Судебное рассмотрение споров

Критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине проходит в виде зачета. Зачет может быть выставлен автоматически, по результатам текущих контролей и достижений, продемонстрированных студентом на практических занятиях.

Зачет проводится в виде устного опроса. Состав испытания определяется преподавателем самостоятельно исходя из уровня подготовки студента, продемонстрированного на текущей аттестации и практических занятиях.

Оценкой «зачтено» на зачете оценивается такое знание учебного курса, когда студент знает теоретические вопросы, хорошо в них ориентируется и обнаруживает умение связывать теорию с практикой. Ответ студента ниже уровня этих требований, показывающий наличие серьезных недоработок в его знаниях, плохое владение категориальным аппаратом, непонимание практического смысла теоретических вопросов, затруднение в понимании наиболее существенных политических теорий, на зачете оценивается «не зачтено».

Вопросы к экзамену – не предусмотрен учебным планом