

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сахарчук Елена Сергеевна
Должность: Проректор по образовательной деятельности
Дата подписания: 25.06.2024 14:44:46
Уникальный программный ключ:
d37ecce2a38525810859f295de19f107b21a049a

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
инклюзивного высшего образования
«Московский государственный гуманитарно-экономический университет»**

Факультет юриспруденции

Кафедра административного и финансового права

УТВЕРЖДАЮ

И.о. проректора по учебно-методической работе
Хакимов Р.М.
« 29 » 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Б1.В.ДВ.05.01

образовательная программа направления подготовки

40.03.01 Юриспруденция
шифр, наименование

Профиль подготовки

«Гражданско-правовой»

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр


Форма обучения: очная

Курс 3 семестр 5


Москва
2021

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1011 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция». (Зарегистрировано Минюсте России 07.09.2020 №59673)

Составители рабочей программы: ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», доцент кафедры административного и финансового права, к.ю.н., Андрианова В.В.
место работы, занимаемая должность

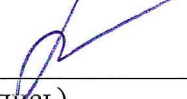
 Андрианова В.В. 24.08 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: М.П.З., к.ю.н., доцент кафедры административных дисциплин и международного права
место работы, занимаемая должность

 Мартынова Г.В. 24.08 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры административного и финансового права

(протокол № 1 от « 24 » августа 2021 г.)

И.О. Заведующий кафедрой
« 24 » 08 2021 г.  Мартынова Г.В.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)


СОГЛАСОВАНО

Начальник
УМУ

« 24 » 08 2021 г.  Дмитриева И.Г.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)


СОГЛАСОВАНО

Декан
факультета

« 24 » 08 2021 г.  Хакимов Р.М.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий
библиотекой

« 24 » 08 2021 г.  Ахтырская В.А.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО
ОДОБРЕНО И
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ ФГБОУИ ВО
01 31.08.2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ
4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины (модуля)

Цель: формирование у обучающихся:

- формирование теоретических знаний, умений и навыков в области правового регулирования торгового оборота.

Задачи:

- усвоение основных понятий и категорий, составляющих предмет коммерческого права, в том числе: понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка; правовое положение участников торгового оборота; виды, заключение и расторжение коммерческих договоров;

- уяснение отличий коммерческого права от гражданского, предпринимательского и хозяйственного права;

- формирование умений и навыков реализации норм коммерческого права; умение анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- овладение навыками изучения, осмысления и анализа правоприменительной практики, методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Коммерческое право» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1.Б1.В.ДВ..05.01.

Изучение дисциплины «Коммерческое право» базируется на знании дисциплин «Конституционное право России», «Гражданское право», «Административное право», «Земельное право».

Основные положения дисциплины необходимы для освоения дисциплин: «Гражданский процесс», «Международное частное право», «Арбитражный процесс».

Дисциплина изучается студентами 3 курса в течение 5-го семестра обучения.

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины (модуля)

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

профессиональные (ПК) – в соответствии с ФГОС 3++.

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы 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.

		<p>ПК-1.2. Применяет нормативные требования к фактическим обстоятельствам осуществления коммерческой деятельности, анализирует и обобщает правоприменительную практику.</p> <p>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.</p> <p>ПК-1.4. Выявляет проблемы правового характера в коммерческой деятельности, дает им правовую оценку, прогнозирует возможность их решения, ставит задачи по их разрешению.</p> <p>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;</p> <p>ПК-1.6. Распознает факты коррупционного поведения в процессе осуществления коммерческой деятельности, выбирает формы и средства противодействия данным фактам.</p>
ПК-3	Способен юридически правильно квалифицировать гражданско-правовые и вытекающие из них факты, события и обстоятельства	<p>ПК-3.1. Устанавливает характер возникших правоотношений, определяет объект, субъект и его содержание.</p> <p>ПК-3.2. Правильно определяет юридически значимые гражданско-правовые факты, события и обстоятельства в коммерческой деятельности, квалифицирует их применительно к конкретной ситуации.</p> <p>ПК-3.3. Дает правовую оценку конкретной ситуации, аргументирует и обосновывает правовую позицию в соответствии с нормативно-правовыми актами и сложившейся судебной практикой</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1. Объем учебной дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, часов	
	Очная форма	
	Курс, часов	3 курс, 72 часов
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:		
Лекции (Л)	10	10
В том числе, практическая подготовка (ЛПП)	0	0
Практические занятия (в том числе, зачет)	18 (2)	18 (2)
В том числе, практическая подготовка (ПЗПП)	3	3
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
В том числе, практическая подготовка (ЛРПП)	0	0
Самостоятельная работа обучающихся (СР)	44	44
В том числе, практическая подготовка (СРПП)	8	8
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:	2	2
Контрольная работа	-	-
Курсовая работа	-	-
Зачет с оценкой	2	2
Экзамен	-	-
Итого: Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	72 часа, 2 зачетные единицы	72 часа, 2 зачетные единицы

2.2. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ пп	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (тематика занятий)	Формируемые компетенции (индекс)
1.	Тема 1. Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	<p>Коммерческое право как один из разделов правоведения, учебная дисциплина. Предмет изучения коммерческого права.</p> <p>Понятие и сущность коммерции как одного из видов предпринимательства, т.е. деятельности, направленной на получение прибыли в результате торговых сделок. Торговый оборот как процесс продвижения товаров на возмездной договорной основе от изготовителей к потребителям. Соотношение коммерческой деятельности и торгового оборота.</p>	ПК-1.1, ПК-3.1

		<p>Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.</p>	
2.	<p>Тема 2. Правовое регулирование торгового оборота</p>	<p>Понятие торгового законодательства. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства. Соотношение торгового законодательства и законодательства о предпринимательстве.</p> <p>Структура и состав торгового законодательства. Законы и подзаконные акты по регулированию торгового оборота. Отраслевые и комплексные нормативные акты как источники коммерческого права. Обычаи делового оборота.</p> <p>Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.</p>	<p>ПК-1.1, ПК-3.1</p>
3.	<p>Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности</p>	<p>Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Полные и смешанные товарищества как субъекты коммерческой деятельности.</p> <p>Специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности. Участие государства, различных национально-государственных и административно-территориальных образований в торговом обороте.</p> <p>Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.</p> <p>Особенности создания и регистрации организаций с иностранными инвестициями, и осуществления ими торговых операций на территории России. Участие иностранных юридических лиц, их филиалов, представительств, а также граждан во внутреннем торговом обороте России.</p>	<p>ПК-1.1, ПК-3.1</p>
4	<p>Тема 4. Объекты торгового оборота</p>	<p>Понятие объектов торгового оборота. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения, - основной объект торгового оборота. Применение терминов "товар" и "продукция" в российском законодательстве. Сельскохозяйственная продукция как предмет договоров</p>	<p>ПК-1.1, ПК-3.1</p>

		<p>контрактаций, заготовительных отношений.</p> <p>Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Защита прав участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товара. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара.</p>	
5	<p>Тема 5. Регулирование реализации отдельных видов товаров</p>	<p>Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экологические требования и другие.</p> <p>Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров и исключительные права предприятий на продажу определенных товаров. Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.</p> <p>Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров. Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.</p>	<p>ПК-1.2, ПК-3.2</p>
6	<p>Тема 6. Организация торгового оборота</p>	<p>Организация торгового оборота-объективное требование рыночной экономики, условие восстановления и развития народнохозяйственного комплекса.</p> <p>Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, постоянные и временные оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые организации, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др.</p> <p>Организацию сбыта товаров производителями (изготовителями): через структурные подразделения (службы) сбыта; контролируемые сбытовые (дилерские) сети; независимые сбытовые и посреднические организации.</p> <p>Правовое обеспечение развития товарного рынка. Правовые вопросы</p>	<p>ПК-1.2, ПК-3.2</p>

		материального и товарного снабжения коммерческих и некоммерческих организаций. Правовые аспекты маркетинга. Роль рекламы в организации торгового оборота.	
7	Тема 7. Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	<p>Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности. Механизмы создания и развития конкурентных отношений.</p> <p>Запреты на монополистическую деятельность. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.</p> <p>Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушений правил конкуренции. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции.</p>	ПК-1.2, 1.3.ПК-3.2
8	Тема 8. Документирование торгового оборота	<p>Законодательное регулирование учета, отчетности коммерческой деятельности, документирование совершаемых в процессе нее сделок и операций. Требования законодательства к форме и содержанию документов, составляемых при осуществлении расчетов, перевозок грузов, приема-передачи материальных ценностей, а также совершении других операций.</p> <p>Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций. Обеспечение коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой документации.</p>	ПК-1.4, ПК-3.2 ПК-1.5, ПК-3.3
9	Тема 9. Обязательства в торговом обороте	<p>Понятие торговой сделки. Соглашения о возмездной реализации (приобретении) оптовых партий товара - основной вид торговых сделок. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Договоры поставки и контрактации сельскохозяйственной продукции как разновидности договора купли-продажи.</p> <p>Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Порядок заключения договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Предусмотренные законодательством случаи обязательного заключения договоров оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.</p> <p>Государственная контрактная</p>	ПК-1.4, ПК-3.2 ПК-1.5, ПК-3.3

		<p>система. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.</p> <p>Особенности заключения договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках, по результатам конкурса, аукциона. Особенности договорных отношений при продаже товаров производителями (изготовителями) и иными субъектами через реализационную (дилерскую) сеть.</p> <p>Выбор структуры договорных связей. Выработка условий торговых договоров. Определение ассортимента, экспертиза качества, комплектность товаров, приемка товара. Место и сроки исполнения торговых сделок. Способы установления цены на товар. Формы и порядок расчетов за товар.</p>	
10	<p>Тема 10. Правовые основы содействия торговому обороту товаров.</p> <p>Обеспечение обязательств.</p> <p>Претензии и иски</p>	<p>Доставка и перевозка товаров. Транспортировка товара. Централизованная доставка товаров автотранспортом. Железнодорожная перевозка грузов. Морские перевозки грузов. Воздушные перевозки грузов.</p> <p>Возможность отгрузки (доставки) товара получателям, с которыми продавец не состоит в договорных отношениях. Вывоз товара покупателями. Хранение (ответственное хранение) товара.</p> <p>Обеспечение исполнения торговых договоров. Неустойка. Залог. Задаток. Поручительство. Банковская гарантия. Удержание имущества должника.</p> <p>Возврат товаров.</p> <p>Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.</p> <p>Ответственность за неисполнение торговых договоров. Претензии и иски. Судебное рассмотрение споров.</p>	<p>ПК-1.5, ПК-3.2 ПК-1.6, ПК-3.3</p>

2.3. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование темы	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР		
				СР	Всего

		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ЛРПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1	Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	1	1	6	8
			0	0	0
2	Правовое регулирование торгового оборота	1	1	6	8
			0	0	0
3	Субъекты коммерческой деятельности	1	1	4	6
			0	0	0
4	Объекты торгового оборота	1	2	4	7
			0	0	0
5	Регулирование реализации отдельных видов товаров	1	2	4	7
			0	0	0
6	Организация торгового оборота	1	2	4	7
			0	0	0
7	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	1	2	4	7
			1	2	2
8	Документирование торгового оборота	1	1	4	6
			0	2	2
9	Обязательства в торговом обороте	1	2	4	7
			1	2	3
10	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски	1	2	4	9
			1	2	3
11	Зачет	-	2	-	2
	<i>Итого:</i>	10	18	44	72
	<i>Всего:</i>	10	18	44	72

2.4. Планы теоретических (лекционных) занятий

№ темы	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 5-м семестре по видам работы	
		Л	в том числе, ЛПП
	___5__ семестр		

Наименование темы			
1.	<p><i>Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.</i></p> <p>1.1. Коммерческое право, как учебная дисциплина.</p> <p>1.2. Предмет изучения коммерческого права. Система курса</p> <p>1.3. Понятие и сущность коммерции; торговый оборот. Роль коммерческой деятельности в обеспечении интересов общества.</p>	1	0
2.	<p><i>Правовое регулирование торгового оборота</i></p> <p>2.1. Понятие торгового законодательства.</p> <p>2.2. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства.</p> <p>2.3. Соотношение торгового законодательства и законодательства о предпринимательстве.</p>	1	0
3.	<p><i>Субъекты коммерческой деятельности</i></p> <p>3.1. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>3.2. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в антимонопольной деятельности.</p> <p>3.3. Общества как субъекты коммерческой деятельности, правоспособность юрлиц.</p>	1	0
4.	<p><i>Объекты торгового оборота</i></p> <p>4.1. Понятие объектов торгового оборота.</p> <p>4.2. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения.</p> <p>4.3. Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации.</p>	1	0
5.	<p><i>Регулирование реализации отдельных видов товаров</i></p> <p>5.1. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.</p> <p>5.2. Основные цели регулирования.</p> <p>5.3 Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров</p>	1	0
6.	<p><i>Организация торгового оборота</i></p> <p>6.1. Организация торгового оборота.</p> <p>6.2. Организационные формы оптовой торговли.</p> <p>6.3. Организация сбыта через структурные подразделения дилерские сети и посреднические организации.</p> <p>6.4. Правовые аспекты маркетинга. Роль рекламы в организации торгового оборота.</p>	1	0
7.	<p><i>Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции</i></p> <p>7.1. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере конкурентной деятельности.</p> <p>7.2. Механизмы создания и развития конкурентных отношений.</p> <p>7.3. Запреты на монополистическую деятельность. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.</p> <p>7.4. Правовые способы защиты от</p>	1	0

	недобросовестной конкуренции.		
8.	<i>Документирование торгового оборота</i> 8.1. Законодательное регулирование учета, отчетности коммерческой деятельности. 8.2. Требования законодательства к форме и содержанию документов, составляемых при осуществлении расчетов, перевозок грузов, приема-передачи материальных ценностей. 8.3. Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций. 8.4. Обеспечение коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой документации.	1	0
9	<i>Обязательства в торговом обороте</i> 9.1. Понятие торговой сделки. Соглашения о возмездной реализации (приобретении) оптовых партий товара - основной вид торговых сделок. 9.2. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. 9.3. Договоры поставки и контрактации сельскохозяйственной продукции как разновидности договора купли-продажи.	1	0
10	<i>Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски</i> 10.1. Доставка и перевозка товаров. Транспортировка товара. Хранение (ответственное хранение) товара. 10.2 Обеспечение исполнения торговых договоров. Неустойка. Залог. Задаток. Поручительство. Банковская гарантия. Удержание имущества должника. Возврат товаров. 10.3 Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. 10.4 Защита от неправомерных действий контролирующих органов. 10.5 Ответственность за неисполнение торговых договоров. Претензии и иски. Судебное рассмотрение споров.	1	0

2.5. Планы практических (семинарских) занятий

№ темы	Наименование тем практических (семинарских) занятий	Кол-во часов в 5-м семестре по видам работы	
		ПЗ	в том числе, ПЗПП
	___5___ семестр		
Наименование темы			
1.	<i>Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.</i> 1.1. Понятие и сущность коммерции как одного из видов предпринимательства, т.е. деятельности, направленной на получение прибыли в результате торговых сделок. 1.2. Торговый оборот, как процесс продвижения	2	0

	товаров на возмездной договорной основе от изготовителей к потребителям. Соотношение коммерческой деятельности и торгового оборота.		
2	<i>Правовое регулирование торгового оборота</i> 2.1. Структура и состав торгового законодательства. 2.2. Законы и подзаконные акты по регулированию торгового оборота. 2.3. Отраслевые и комплексные нормативные акты, как источники коммерческого права. 2.4. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли	1	0
3.	<i>Субъекты коммерческой деятельности</i> 3.1. Специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности. 3.2. Участие государства, различных национально-государственных и административно-территориальных образований в торговом обороте.	1	0
4.	<i>Объекты торгового оборота</i> 4.1. Применение терминов «товар» и «продукция» в российском законодательстве. 4.2. Сельскохозяйственная продукция, как предмет договоров контрактации, заготовительных отношений. 4.3. Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации	2	0
5.	<i>Регулирование реализации отдельных видов товаров</i> 5.1. Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров, и исключительные права предприятий на продажу определенных товаров. 5.2. Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.	2	0
6.	<i>Организация торгового оборота</i> 6.1. Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, постоянные и временные оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые организации, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др.	2	0
7.	<i>Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции</i> 7.1. Запреты на монополистическую деятельность. 7.2. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.	2	1
8.	<i>Документирование торгового оборота</i> 8.1. Требования законодательства к форме и содержанию документов, составляемых при осуществлении расчетов, перевозок грузов, приема-передачи материальных ценностей, а также совершении других операций.	1	0
9	<i>Обязательства в торговом обороте</i> 9.1. Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. 9.2. Порядок заключения договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. 9.3. Предусмотренные законодательством случаи обязательного заключения договоров оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.	2	1

10	<i>Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски</i> 10.1. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. 10.2. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.	4	1
11	Зачет	2	0

2.6. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине (модулю)

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоем-ность	Формируемые компетенции	Формы контроля
1.	Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	6	ПК-1.1 ПК- 3.1	Доклад - презентация и его обсуждение
		Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям		ПК-1.1 ПК- 3.1	Устный опрос
2.	Правовое регулирование торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	6	ПК-1.1 ПК- 3.1	Устный опрос
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой		ПК-1.1 ПК- 3.1	Доклад - презентация и его обсуждение
		<i>Выполнить письменные практические задания.</i>		ПК-1.1 ПК- 3.1	Анализ письменных заданий
3	Субъекты коммерческой деятельности	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1 ПК- 3.1	Устный опрос
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой		ПК-1.1 ПК- 3.1	Доклад - презентация и его обсуждение
		<i>Выполнить письменные практические задания.</i>		ПК-1.1 ПК- 3.1	Анализ письменных практическ заданий
4	Объекты торгового оборота	<i>Составить процессуальные документы (2 документа по выбору студента)</i>	4	ПК-1.1 ПК- 3.1	Устный опрос Анализ письменных практическ

		<i>Выполнить письменные практические задания.</i>		ПК-1.1 ПК- 3.1	заданий Анализ письменных практическ заданий
5	Регулирование реализации отдельных видов товаров	<i>Составить процессуальные документы по делам (2 документа по выбору студента)</i>	4	ПК-1.2 ПК- 3.2	Устный опрос Анализ письменных практическ заданий
		<i>Выполнить письменные практические задания</i>		ПК-1.2 ПК- 3.2	Анализ письменных практическ заданий
6	Организация торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.3 ПК- 3.2	Устный опрос
		<i>Составить процессуальные документы по арбитражным делам (2 документа по выбору студента)</i>		ПК-1.2 ПК- 3.2	Анализ письменных практическ заданий
		<i>Выполнить письменные практические задания</i>		ПК-1.2 ПК- 3.2	Анализ письменных практическ заданий
7	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.3 ПК- 3.3	Устный опрос
		<i>Выполнить письменные практические задания</i>	2	ПК-1.3 ПК- 3.3	Анализ письменн практическ заданий
8	Документирова-ние торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1 ПК- 3.1	Устный опрос
		Подготовка доклада в соответствии с выбранной темой	2	ПК-1.1 ПК- 3.1	Обсужде ние доклада
		<i>Выполнить письменные практические задания</i>		ПК-1.1 ПК- 3.1	Анализ письменных практическ их заданий

9	Обязательства в торговом обороте	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.4,1.5 ПК- 3.2	Устный опрос
		Подготовка доклада в соответствии с выбранной темой	2	ПК-1.4,1.5. ПК- 3.2,3.3	Обсуждение доклада
10	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски.	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.4,1.5 ПК- 3.2,3.3	Устный опрос
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	2	ПК-1.5,1.6 ПК- 3.2,3.3	Доклад - презентация и его обсуждение

2.7. Планы практической подготовки

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов в 5-м семестре
<u>5 семестр</u>			
1.	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции - <i>разбор конкретных ситуаций</i>	ПЗПП	1
	<i>составить процессуальные документы</i>	СРПП	2
2.	Документирование торгового оборота -	ПЗПП	0
	<i>разбор конкретных ситуаций, составить процессуальные документы</i>	СРПП	2
3.	Обязательства в торговом обороте - <i>разбор конкретных ситуаций,</i>	ПЗПП	1
	<i>составить процессуальные документы</i>	СРПП	2
4.	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски- <i>разбор конкретных ситуаций,</i>	ПЗПП	1
	<i>составить процессуальные документы</i>	СРПП	2

3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

Учебные занятия инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья организуются совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий.

При этом необходимо учитывать несколько аспектов:

- особенности нозологии студентов инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- психоэмоциональное состояние студентов;
- психологический климат, который сложился в студенческой группе;
- настрой отдельных студентов и группы в целом на процесс обучения.

При организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе.

В образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными особенностями здоровья, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

Специфика обучения юриспруденции инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья предполагает использование игрового, практико-ориентированного, занимательного материала, который необходим для получения знаний и формирования необходимых компетенций. Подготовка студентами заданий для семинарских занятий должна сочетать устные и письменные формы в соответствии с их особенностями здоровья.

Для того чтобы предотвращать наступление у студентов с инвалидностью и обучающихся имеющих ограниченные возможности здоровья быстрого утомления можно использовать следующие методы работы:

- чередование умственной и практической деятельности;
- преподнесение материала с использованием средств наглядности;
- использование технических средств обучения, чередование предъявляемой на слух информации с наглядно-демонстрационным материалом.

При освоении дисциплин инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение должно отводиться проведению с ними индивидуальной работы со стороны преподавателей. В индивидуальную работу включается:

- индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы;
- индивидуальная воспитательная работа.

Особенности обучения студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Для студента имеющего нарушения опорно-двигательного аппарата, необходимо посоветовать использовать вспомогательные средства для усвоения программы, например диктофон и другие электронные носители информации.

При проведении аудиторных занятий со студентами, имеющими осложнения с моторикой рук возможно использование следующих вариантов работы:

- обеспечение студентов электронными текстами лекций и заданий к семинарским занятиям;
- использование технических средств фиксации текста (диктофоны), с последующим составлением тезисов лекции в ходе самостоятельной работы студента, которые они впоследствии могут использовать при подготовке и ответах на семинарских занятиях.

Одним из видов работы для студентов, испытывающих трудности в письме, может быть подготовка к семинарским занятиям таких заданий, которые не требуют от них написания длинных текстов ответов. Наиболее оптимальным вариантом такого задания, выполняемого в письменной форме, может служить тестовое задание. Использование тестирования студентов необходимо совмещать с обсуждением вариантов ответов.

Контроль знаний можно вести как в устном, так и в письменном виде.

Особенности обучения студентов с нарушением слуха.

При организации образовательного процесса со слабослышащей аудиторией рекомендуется использовать следующие педагогические принципы:

- наглядности преподаваемого материала;
- индивидуального подхода к каждому студенту;
- использования информационных технологий;
- использования учебных пособий, адаптированных для восприятия студентами с нарушением слуха.

Студенту с нарушением слуха следует предложить занять место на передних партах аудитории, а преподавателю рекомендуется больше времени во время занятий находиться рядом с рабочим местом этого студента. Учитывая, что такие студенты лучше понимают по губам, желательно располагаться к ним лицом, говорить громко и четко.

Для повышения уровня восприятия учебной информации студентами рассматриваемой группы, рекомендуется применение звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных и других средств. Сложные для понимания темы следует снабжать как можно большим количеством наглядного материала. Особую роль в обучении лиц с нарушенным слухом, играют видеоматериалы. По возможности, предъявляемая видеоинформация может сопровождаться текстовой бегущей строкой или сурдологическим переводом.

Контроль знаний студентов указанной нозологии может вестись преимущественно в письменном виде, но для развития устной речи, рекомендуется предложить студенту рассказать ответ на задание в тезисах.

Особенности обучения студентов с нарушением зрения. Специфика обучения слабовидящих студентов заключается в следующем:

- необходимо дозировать учебную нагрузку;
- применять специальные формы и методы обучения, технические средства позволяющие воспринимать информацию, а также оптических и тифлопедагогических устройств, расширяющих познавательные возможности студентов;
- увеличивать искусственную освещенность помещений, в которых занимаются студенты с пониженным зрением.

При зрительной работе у слабовидящих студентов быстро наступает утомление, что снижает их работоспособность. Поэтому необходимо проводить небольшие перерывы или переключение рабочей активности.

При чтении лекций, слабовидящим студентам следует разрешить использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры, как способ конспектирования, во время занятий. Необходимо комментировать свои жесты и надписи на доске и передавать словами то, что часто выражается мимикой и жестами.

При работе на компьютере следует использовать принцип максимального снижения зрительных нагрузок, дозирование и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности. Кроме того необходимо использовать специальные программные средства для увеличения изображения на экране или для озвучивания информации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. информация по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для студентов с инвалидностью и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов, а также может быть предоставлено дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа, наряду с аудиторными занятиями, является неотъемлемой частью изучения дисциплины. Приступая к изучению дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести тетради для конспектирования лекций и практических занятий.

К видам самостоятельной работы в рамках обучения относятся:

- самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям;

- анализ изученных материалов и подготовка устных докладов в соответствии с выбранной для этого вида работы темой;

- самостоятельное изучение определенных разделов и тем дисциплины;

- подготовка к аудиторным занятиям;

- подготовка к промежуточному, текущему контролю знаний и навыков (в т.ч. к тестированию и т.п.);

- подготовка к зачету.

При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. При подготовке к зачету повторять пройденный материал в соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, выносящихся на зачет и

содержащихся в данной программе. Использовать конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем.

Обратить особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных студентом по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Для оптимизации организации и повышения качества обучения студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями по организации самостоятельной работы, размещёнными на официальном сайте университета: **Черкашина Н.В. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся (направления подготовки: 40.03.01 Юриспруденция, 40.04.01 Юриспруденция).**

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
5	Л	Проблемная лекция, лекция-дискуссия, лекция-беседа, презентация	4
	ПЗ	Работа в парах, дискуссия, Практика публичного выступления, разбор конкретных ситуаций	4
	ПП	Разбор конкретных ситуаций	6
Итого:			14

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения

Входное тестирование – не предусмотрено

Текущий контроль – опрос, защита рефератов, тестирование.

Промежуточная аттестация – **зачет**.

6.2. 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. Публичный 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

6.3. Курсовая работа — не предусмотрена

6.4. 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.
Претензии и иски. Судебное рассмотрение споров

6.5. Вопросы к экзамену – не предусмотрен учебным планом

6.6. Контроль освоения компетенций

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
		ПК-1,3
		ПК-1,ПК- 3
Устный опрос	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	ПК-1, ПК-3
Доклад - презентация и его обсуждение	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	ПК-1, ПК-3
Анализ письменных практических заданий	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10	ПК-1, ПК-3

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

1. Коммерческое право : учебник для вузов / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общей редакцией Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03373-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450025>.

2. Коммерческое право / Толкачев А.Н. - Москва : Дашков и К, 2018. - 360 с.: ISBN 978-5-394-01153-5 -Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/511987>

7.2. Дополнительная литература

Коммерческое право. Практикум : учебное пособие для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 131 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08388-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452895>

Нормативные правовые акты Международные правовые акты

Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, 05.02.2014 N 2-ФКЗ, 21.07.2014 N 11-ФКЗ.- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301.- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.- Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

7.3. Программное обеспечение

Для освоения результатов обучения дисциплины применяется лицензионное программное обеспечение:

Наименование продукта	Кол-во	Номер лицензии	Основание
Microsoft Volume License		48457427	Договор-оферта № Tr017922 от 06.04.2011
Applications - Office Standard 2010	25	*	
Microsoft Volume License		45411627	Гос. контракт № 14/09 от 14.04.2009

Applications - Office Professional Plus 2007	13	*	
Applications - Office Standard 2007	50	*	

7.4. Электронные ресурсы

1. Организация Объединенных Наций: www.un.org.
2. Совет Европы: <http://www.coe.int>.
3. Официальный сайт Верховного Суда РФ <http://www.vsrfr.ru/>
4. Официальный сайт Президента РФ <http://kremlin.ru/>
5. Официальный сайт Арбитражного суда города Москвы <http://msk.arbitr.ru/>
6. Сайт «Российской газеты» <https://rg.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>.
8. Образовательная платформа «Юрайт»: <https://urait.ru/>.
9. ЭБС «Лань»: <https://e.lanbook.com/> (доступ к ЭБС «Лань» предоставлен по отдельным книгам).
10. Электронная Библиотека МГГЭУ: http://portal.mgsgi.ru/elektronnaya_biblioteka/
11. Справочно-правовая система Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru/>
12. Polpred.com Обзор СМИ: <https://polpred.com/news>
13. ЭБС «ZNANIUM.COM»; <https://znanium.com/>

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

Методические указания по лекционным занятиям.

В ходе лекции студентам рекомендуется конспектировать ее основные положения, не стоит пытаться дословно записать всю лекцию, поскольку скорость лекции не рассчитана на аутентичное воспроизведение выступления лектора в конспекте, тем не менее она является достаточной для того, чтобы студент смог не только усвоить, но и зафиксировать на бумаге сущность затронутых лектором проблем, выводы, а также узловые моменты, на которые обращается особое внимание в ходе лекции.

Основным средством работы на лекционном занятии является конспектирование. Конспектирование – процесс мысленной переработки и письменной фиксации информации, в виде краткого изложения основного содержания, смысла какого-либо текста.

Результат конспектирования – запись, позволяющая конспектирующему немедленно или через некоторый срок с нужной полнотой восстановить полученную информацию. Конспект в переводе с латыни означает «обзор». По существу его и составлять надо как обзор, содержащий основные мысли текста без подробностей и второстепенных деталей. Конспект носит индивидуализированный характер: он рассчитан на самого автора и поэтому может оказаться малопонятным для других.

Для того чтобы осуществлять этот вид работы, в каждом конкретном случае необходимо грамотно решить следующие задачи:

1. Сориентироваться в общей концепции лекции (уметь определить вступление, основную часть, заключение).
2. Увидеть логико-смысловую канву сообщения, понять систему изложения информации в целом, а также ход развития каждой отдельной мысли.
3. Выявить «ключевые» мысли, то есть основные смысловые вехи, на которые «нанизано» все содержание текста.
4. Определить детализирующую информацию.

5. Лаконично сформулировать основную информацию, не перенося на письмо все целиком и дословно.

Определения, которые дает лектор стоит по возможности записать дословно и выделить другим цветом или же подчеркнуть. В случае изложения лектором хода научной дискуссии желательно кратко законспектировать существо вопроса, основные позиции и фамилии ученых их отстаивающих. Если в обоснование своих выводов лектор приводит ссылки на справочники, статистические данные, нормативные акты и другие официально опубликованные сведения имеет смысл лишь кратко отразить их существо и указать источник, в котором можно полностью почерпнуть излагаемую информацию.

Во время лекции студенту рекомендуется иметь на столах помимо конспектов также программу дисциплины, которая будет способствовать развитию мнемонической памяти, возникновению ассоциаций между выступлением лектора и программными вопросами, федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», поскольку гораздо эффективнее следить за ссылками лектора на уголовный закон по его тексту, нежели пытаться воспринять всю эту информацию на слух.

В случае возникновения у студента по ходу лекции вопросов, их следует записать и задать в конце лекции в специально отведенное для этого время.

По окончании лекции (в тот же или на следующий день, пока еще в памяти сохранилась информация) студентам рекомендуется доработать свои конспекты, привести их в порядок, дополнить сведениями с учетом дополнительно изученного нормативного, справочного и научного материала. Крайне желательно на полях конспекта отмечать не только изученные точки зрения ученых по рассматриваемой проблеме, но и выражать согласие или несогласие самого студента с законспектированными положениями, материалами судебной практики и т.п.

Лекционное занятие предназначено для изложения особенно важных, проблемных, актуальных в современной науке вопросов. Лекция, также как и практическое занятие, требует от студентов определенной подготовки. Студент обязательно должен знать тему предстоящего лекционного занятия и обеспечить себе необходимый уровень активного участия: подобрать и ознакомиться, а при необходимости иметь с собой рекомендуемый преподавателем нормативный материал, повторить ранее пройденные темы по вопросам, которые будут затрагиваться в предстоящей лекции, вспомнить материал иных дисциплин.

В целях усиления практикоориентированности учебного курса на лекции могут приглашаться представители работодателей и практикующие юристы. Часть лекций проводится с применением интерактивных технологий в форме проблемной лекции, лекции-беседы и т.п.

1. *Проблемная лекция* - представляет собой учебное занятие, когда преподаватель в начале и по ходу изложения учебного материала создает проблемные ситуации и вовлекает обучающихся в их анализ. Разрешая противоречия, заложенные в проблемных ситуациях, обучающиеся самостоятельно могут прийти к тем выводам, которые преподаватель должен сообщить в качестве новых знаний. На проблемной лекции обучающийся находится в социально активной позиции, особенно когда она идет в форме живого диалога. Он высказывает свою позицию, задает вопросы, находит ответы и представляет их на обсуждение всей аудитории.

2. *Лекция-дискуссия* заключается в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений. Необходимо заранее подготовить вопросы, которые можно было бы ставить на обсуждение. Во время дискуссии участники могут либо дополнять друг друга, либо противостоять один другому. Эффективность проведения дискуссии будет зависеть от таких факторов, как: подготовка (информированность и компетентность) обучающихся по проблеме; семантическое однообразие (все термины, дефиниции, понятия и т.д. должны быть одинаково поняты

всеми обучающимися); корректность поведения участников; умение проводить дискуссию.

3. *Лекция-беседа*, в ходе которой лектор сознательно вступает в диалог с одним или несколькими обучающимися. При этом остальные являются своего рода зрителями этого процесса, но не пассивными, а активно мыслящими о предмете организованной беседы, занимая ту или иную точку зрения и формулируя свои ответы на вопросы. Участие слушателей в лекции - беседе можно привлечь различными приемами, например, озадачивание обучающихся вопросами в начале лекции и по ее ходу. Вопросы могут быть как простыми для того, чтобы сосредоточить внимание на отдельных аспектах темы, так и проблемные. Слушатели, продумывая ответ на заданный вопрос, получают возможность самостоятельно прийти к тем выводам и обобщениям, которые преподаватель должен был сообщить им в качестве новых знаний, либо понять важность обсуждаемой темы, что повышает интерес, и степень восприятия материала обучающимися.

Для успешного проведения интерактивных лекций обучающемуся необходимо осуществить предварительную подготовку:

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции;

- перед каждой лекцией необходимо просмотреть рабочую программу дисциплины, ознакомиться с содержанием темы;

- ознакомиться с рекомендуемой литературой и нормативными правовыми актами.

Подготовительные мероприятия помогут обучающемуся лучше усвоить материал.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям.

Практические занятия - основная форма контактной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубленное изучение учебной дисциплины, привитие навыков самостоятельного поиска и анализа учебной информации, формирование и развитие у них научного мышления, умения активно участвовать в творческой дискуссии, делать правильные выводы, аргументировано излагать и отстаивать свое мнение. В ходе практических занятий происходит обсуждение отдельных вопросов в рамках учебной темы, выработка практических умений и приобретение навыков решения задач, умение юридически грамотно квалифицировать факты и обстоятельства, а также толковать и применять закон, использовать его при оценке и регламентации конкретных сфер общественных отношений. Алгоритм подготовки к практическим занятиям: - освоить лекционный материал (при наличии); - изучить основные нормативные правовые акты по теме; - ознакомиться с рекомендуемой основной и дополнительной литературой; - после изучения теории, перейти к закреплению полученных знаний посредством выполнения практических заданий. В рамках практических занятий предусмотрены встречи с представителями работодателей и практикующими работниками. Часть практических занятий проводится с применением интерактивных технологий: 1. Дискуссия (в т.ч. групповая дискуссия) предусматривает обсуждение какого - либо вопроса или группы связанных вопросов с намерением достичь взаимоприемлемого решения. Основными задачами дискуссии служат формирование общего представления как наиболее объективного, подтвержденного всеми участниками обсуждения или их большинством, а также достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех участников дискуссии. Методика проведения: Тема дискуссии формулируется до ее начала. Группа обучающихся делится на несколько малых групп. Каждая малая группа обсуждает позицию по предлагаемой для дискуссии теме в течение отведенного времени. Затем заслушивается ряд суждений, предлагаемых каждой малой группой. После каждого суждения оппоненты задают вопросы, выслушиваются ответы авторов предлагаемых позиций. В завершении дискуссии формулируется общее мнение, выражающее совместную позицию по теме дискуссии. Преподаватель дает оценочное суждение окончательно сформированной позиции во время дискуссии.

2. Кейс-метод (разбор конкретных ситуаций), при использовании которого обучающихся просят проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные варианты решения и выбрать лучший из них. Источниками ситуаций могут служить правоприменительная практика, а также художественная и публицистическая литература, статистические данные, научные статьи, реальные события местной жизни, Интернет. Вместо подготовленных текстов можно использовать аудио- или видеозаписи, газетные статьи, официальные документы или их подборки, рассказы, содержащие описания производственных ситуаций. Участники могут предложить и рассмотреть примеры из собственной практики. Этапы работы с кейсом: 1. Этап введения в изучаемую проблему Кейсы могут быть розданы каждому обучающемуся за день до занятий или на самом занятии. На ознакомление выделяется 5-7 мин. в зависимости от сложности кейса. 2. Анализ ситуации. Каждый из участников или группа представляют свой вариант решения в виде устного доклада (регламент устанавливается). 3. Этап презентации выработанного решения. 4. Этап общей дискуссии. 5. Этап подведения итогов. Преподаватель должен "раскрыть карты". Для кейсов, написанных на примере реальных конкретных ситуаций, это информация о том, как были решены проблемы, которые обсуждались слушателями, в реальной жизни. Для "кабинетных" кейсов важно обосновать версию преподавателя. Следует

Практические (семинарские) занятия представляют собой одну из важных форм самостоятельной работы студентов над нормативными актами, материалами местной и опубликованной судебной практики, научной и учебной литературой непосредственно в учебной аудитории под руководством преподавателя.

В зависимости от изучаемой темы и ее специфики преподаватель выбирает или сочетает следующие формы проведения практических (семинарских) занятий: обсуждение теоретических вопросов, подготовка рефератов, решение задач (дома или в аудитории) и т.п. Проверка усвоения отдельных (ключевых) тем может осуществляться посредством проведения коллоквиума.

Подготовка к практическому занятию заключается в подробном изучении конспекта лекции, нормативных актов и материалов судебной практики, рекомендованных к ним, учебной и научной литературы, основные положения которых студенту рекомендуется конспектировать.

Активное участие в работе на практических и семинарских занятиях предполагает выступления на них, дополнение ответов однокурсников, коллективное обсуждение спорных вопросов и проблем, что способствует формированию у студентов навыков формулирования, аргументации и отстаивания выработанного решения, умения его защитить в дискуссии и представить дополнительные аргументы в его пользу. Активная работа на семинарском или практическом занятии способствует также формированию у студентов навыков публичного выступления, умения ясно, последовательно, логично и аргументировано излагать свои мысли.

При выступлении на семинарских или практических занятиях студентам разрешается пользоваться конспектами для цитирования нормативных актов, судебной практики или позиций ученых. По окончании ответа другие студенты могут дополнить выступление товарища, отметить его спорные или недостаточно аргументированные стороны, проанализировать позиции ученых, о которых не сказал предыдущий выступающий.

В конце занятия, после подведения его итогов преподавателем студентам рекомендуется внести изменения в свои конспекты, отметить информацию,

прозвучавшую в выступлениях других студентов, дополнения, сделанные преподавателем и не отраженные в конспекте.

Практические занятия требуют предварительной теоретической подготовки по соответствующей теме: изучения учебной и дополнительной литературы, в необходимых случаях ознакомления с нормативным материалом. Рекомендуется при этом вначале изучить вопросы темы по учебной литературе. Если по теме прочитана лекция, то непременно надо использовать материал лекции, так как учебники часто устаревают уже в момент выхода в свет.

Применение отдельных образовательных технологий требуют предварительного ознакомления студентов с содержанием применяемых на занятиях приемов. Так, при практических занятиях студент должен представлять как его общую структуру, так и особенности отдельных методических приемов: дискуссии, контрольные работы, использование правовых документов и др.

Примерные этапы практического занятия и методические приемы их осуществления:

- постановка целей занятия: обучающей, развивающей, воспитывающей;
- планируемые результаты обучения: что должны студенты знать и уметь;
- проверка знаний: устный опрос, фронтальный опрос, программированный опрос, письменный опрос, комментирование ответов, оценка знаний, обобщение по опросу;
- изучение нового материала по теме;
- закрепление материала предназначено для того, чтобы студенты запомнили материал и научились использовать полученные знания (активное мышление).

Формы закрепления:

- решение задач;
- групповая работа (коллективная мыслительная деятельность).

Домашнее задание:

- работа над текстом учебника;
- решение задач.

В рамках семинарского занятия студент должен быть готов к изучению предлагаемых правовых документов, а также к их составлению и анализу. Для выполнения этого вида работы студент должен знать правила работы:

- 1) предварительно ознакомиться с образцами того юридического документа, с которым предстоит работать;
- 2) определить какую нагрузку несет в себе тот или иной документ, зачем он нужен, какова цель его составления;

3) разобрать содержание правового документа, т.е. выявить какие основные информационные данные или какие вопросы он отражает;

4) выполнить непосредственное задание преподавателя (написать, ориентируясь на образец правового документа, аналогичный юридический документ, продумав соответствующие данные; исправить ошибки в предоставленном образце; вычленив структуру документа и т.п.).

Работа с правовыми документами:

1. Предварительно ознакомить студентов с образцами того юридического документа, с которым предстоит работать: устно или письменно.

2. Обозначить студентам цель составления документа.

3. Разобрать содержание правового документа, т. е. выявить, какие основные информационные данные или какие вопросы он отражает.

4. Дать задание (одно на всю группу или предложить несколько вариантов) написать, ориентируясь на образец правового документа, аналогичный юридический документ, продумав соответствующие данные.

Тестирование предполагает оперативное выявление знаний студентов по определенной теме либо их комплексу. Студент заранее извещается о предстоящем тестировании и темах, которые будут охвачены тестами. Для подготовки к тестированию необходимо повторить необходимый материал, обратив внимание на наиболее проблемные моменты. Хорошую помощь в подготовке к тестированию оказывают контрольные вопросы, которые в краткой форме позволяют оживить в памяти многие аспекты пройденных тем.

В процессе тестирования студенту важно дать как можно больше правильных ответов в ограниченное преподавателем время. Поэтому не следует излишне долго задерживаться на решении одного вопроса, следует пройти весь тест и ответить на те вопросы, которые не вызывают затруднений или сомнений. В оставшееся время следует вернуться к ответам на вопросы, представляющие трудности.

Тест следует сдавать в срок, установленный преподавателем.

Изучение дисциплины происходит в течение семестра. После семестра студенты сдают зачёт.

Методические рекомендации по работе обучающихся во время проведения лекций
Лекция как организационная форма обучения – это особая конструкция учебного процесса. Преподаватель на протяжении всего учебного занятия сообщает новый учебный материал, а студенты его активно воспринимают. Благодаря тому, что материал излагается концентрированно, в логически выдержанной форме, лекция является наиболее экономичным способом передачи учебной информации. Рабочей программой по дисциплине предусмотрены следующие виды лекций: – активные формы лекций: информационная лекция; лекция-визуализация; – интерактивные формы: лекция-беседа; лекция с презентацией. Методологическое значение лекции состоит в том, что в ней раскрываются фундаментальные теоретические основы учебной дисциплины и научные методы, с помощью которых анализируются экономические процессы и явления. Лак форме и методу обучения лекции присущи три основные педагогические функции, определяющие ее возможности и достоинства в учебном процессе: познавательная,

развивающая и организующая. Познавательная функция выражается в понимании слушателями основ науки, научно обоснованных путей решения практических задач. Лекция призвана дать им взаимосвязанное, доказательное и отчетливое представление о самых сложных моментах в практической деятельности специалистов. Именно это, а не запоминание каждого слова или цифры, продиктованных лектором, является главным в познавательной функции. Кроме того, следует помнить, что познавательная функция всякой лекции связана и с тем, что в живой разговорной речи самые сложные вопросы разъяснить и понять легче, чем тогда, когда они изложены письменно. Значит одно из основных достоинств лекции – это передача учебного материала не беззвучными строками текста, а конкретным человеком – преподавателем. Лекция достигает цели, если помимо сообщения информации она выполняет развивающую функцию, то есть по содержанию и форме она ориентирована не на память, а на мышление обучаемых, призвана не только преподнести им знания, но и научить их самостоятельно мыслить. Именно такие предпосылки содержит лекция, подготовленная на высоком профессиональном уровне. В повседневном и интенсивном упражнении в научном мышлении и заключается главная ценность лекции. Следовательно, развивающая функция лекции находится в зависимости от грамотно подобранного и составленного содержания лекции и методики его изложения. Логичное, доказательное расположение материала, Стремление лектора не просто изложить голые факты, а логично расположить материал, доказать его истинность, привести к обоснованным выводам, научить слушателей думать, искать ответы на возникающие вопросы и рассматривать приемы такого поиска – все это отличительные черты лекции, выполняющей в полной мере развивающую функцию. Организующая функция лекции предусматривает, в первую очередь, управление самостоятельной работой, как в процессе лекции, так и во внеаудиторное время. Эта функция сознательно усиливается проведением семинаров и практических занятий. В данном случае лектор рекомендует литературу, обращает внимание слушателей на то, что необходимо изучить и с чем сопоставить. Полученные в ходе лекции выводы и результаты служат основой при самостоятельной проработке рекомендованной литературы. Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочую программу изучаемых в семестре дисциплин. Ежедневной учебной работе студенту следует уделять 9–10 часов своего времени, т.е. при шести часах аудиторных занятий самостоятельной работе необходимо отводить 3–4 часа. Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое конспектирование приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

3. Методические рекомендации обучающимся при подготовке к практическим занятиям Практическое (семинарское) занятие – одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических и практических вопросов, решение практических задач под руководством преподавателя. Основной целью практического (семинарского) занятия является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента. На практических (семинарских) занятиях предполагается рассматривать наиболее важные, существенные, сложные вопросы, которые, как свидетельствует преподавательская практика, наиболее трудно усваиваются студентами. При этом готовиться к практическому (семинарскому) занятию всегда нужно заранее. Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает в себя следующее: – обязательное ознакомление с планом занятия, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение; – изучение конспектов лекций, соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов; – работа с основными терминами (рекомендуется их выучить); – изучение дополнительной литературы по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре и решении задач на практическом занятии; – формулирование своего мнения по каждому вопросу и аргументированное его обоснование; – запись возникших во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросов, чтобы затем на семинаре получить на них ответы; – обращение за консультацией к преподавателю. На практическом (семинарском) занятии студент проявляет свое знание предмета, корректирует информацию, полученную в процессе лекционных и внеаудиторных занятий, формирует определенный образ в глазах преподавателя, получает навыки устной речи и культуры дискуссии, навыки практического решения задач.

Зачет

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 «незачтено».

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №511	<p>Системный блок: Процессор Intel Pentium 2160, 1.8 GHz 2048 ОЗУ HDD: 250 ГБ Акустическая система Sven Монитор Samsung SyncMaster 920NW</p>
2	Аудитория №402	<p>Аудитория 402 11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
3	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №404	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 920NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
5	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven</p>

		Проектор Nec M260W
6	Аудитория №409	Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 8192 ОЗУ SSD Объем: 128 ГБ Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой
7	Аудитории № 410	1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
8	Аудитории № 411	1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
9	Аудитории № 412	1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
10	Аудитория №302	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
11	Аудитория №303	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
12	Аудитория №304	Системный блок: Процессор Intel® Core i3-2100 3,1 GHz 4096 ОЗУ 250 HDD

		Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec NP410
13	Аудитория №305	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
14	Аудитория №306	12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
15	Аудитория №308	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
16	Аудитория №2-120	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 8192 ОЗУ SSD Объем: 128 ГБ Монитор АОС 2470W - 24 дюйма Акустическая система Defender Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
17	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
18	Аудитории № 309	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB

		Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
19	Аудитории № 310	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
20	Аудитории № 311	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма

Помещения для самостоятельной работы (аудитория - 3-208, читальный зал) оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду МГГЭУ.

