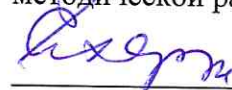


Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
инклюзивного высшего образования
«Московский государственный гуманитарно-экономический университет»
Факультет юриспруденции
Кафедра административного и финансового права

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

 Е.С. Сахарчук

«27» апреля 2022 г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ОСВОЕНИЮ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

образовательная программа направления подготовки
40.03.01 Юриспруденция
шифр, наименование

Направленность (профиль)
Гражданско-правовой

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр

Форма обучения заочная

Курс 4 семестр 8

Москва
2022

Методические рекомендации разработаны 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 в Минюсте России 07.09.2020 №59673)

Разработчик методических рекомендаций:

к.ю.н., доцент кафедры административного и финансового права, МГТЭУ

место работы, занимаемая должность

 Андреанова В. В. 19. 04 2022 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Методические рекомендации утверждены на заседании кафедры

(протокол № 11 от « 19 » апреля 2022 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГТЭУ

(протокол № 1 от « 27 » апреля 2022 г.)

И.о. заведующего кафедрой

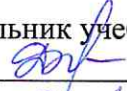
« 19 » апреля 2022 г.
(дата)


(подпись)

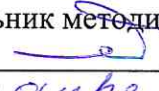
Г.В. Мартянова
(Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО:

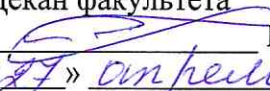
Начальник учебно-методического управления

 И.Г. Дмитриева
« 27 » апреля 2022 г.

Начальник методического отдела

 Д.Е. Гапеев
« 27 » апреля 2022 г.

Декан факультета

 Р.М. Хакимов
« 27 » апреля 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	АННОТАЦИЯ	4
2.	МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ЛЕКЦИЯМ	5
3.	МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ	22
4.	МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ	43

АННОТАЦИЯ

Настоящие методически рекомендации разработаны для обучающихся 4 курса заочной формы обучения с учетом ФГОС ВО и рабочей программы дисциплины «Коммерческое право».

В Методических рекомендациях к каждой теме дан план лекционного занятия, задания к практическим занятиям, а также рекомендуемая для самостоятельного изучения вопросов темы литература.

Цель изучения дисциплины:

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

Задачи изучения дисциплины:

- 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.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать:

- основные понятия и категории коммерческого права, содержание, способы толкования и применения норм права;

- правила квалификации юридических фактов, событий и обстоятельств, в процессе осуществления юридической деятельности;

уметь:

- применять нормативные требования к фактическим обстоятельствам осуществления юридической деятельности, анализировать и обобщать правоприменительную практику;

- правильно определять юридически значимые факты, события и обстоятельства, квалифицирует их применительно к конкретной ситуации в сфере конкуренции;

владеть:

- навыками принятия правовых решений и осуществления иных юридических действий в процессе правового сопровождения деятельности субъектов правоотношений;

- навыками квалификации юридических фактов, событий и обстоятельств, для обоснования правовой позиции в процессе осуществления профессиональной деятельности

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ЛЕКЦИЯМ

Основную организационную форму обучения, направленную на первичное овладение знаниями, представляет собой лекция.

Главное назначение лекции - обеспечить теоретическую основу обучения, развить интерес к учебной деятельности и конкретной учебной дисциплине, сформировать у обучающихся ориентиры для самостоятельной работы над курсом. Традиционная лекция имеет несомненные преимущества не только как способ доставки информации, но и как метод эмоционального воздействия преподавателя на обучающихся, повышающий их познавательную активность.

Высокая эффективность деятельности преподавателя во время чтения лекции будет достигнута только тогда, когда он учитывает психологию аудитории, закономерности восприятия, внимания, мышления, эмоциональных процессов учащихся. Требования к лекции: нравственная сторона лекции и преподавания, научность и информативность (современный научный уровень), доказательность и аргументированность, наличие достаточного количества ярких, убедительных примеров, фактов, обоснований, документов и научных доказательств, эмоциональность формы изложения, активизация мышления слушателей, постановка вопросов для размышления; четкая структура и логика раскрытия последовательно излагаемых вопросов; методическая обработка - выведение главных мыслей и положений, подчеркивание выводов, повторение их в различных формулировках; изложение доступным и ясным языком, разъяснение вновь вводимых терминов и названий; использование по возможности аудиовизуальных дидактических материалов. Перечисленные требования лежат в основе критериев оценки качества лекции.

По своей структуре лекции могут отличаться одна от другой. Все зависит от содержания и характера излагаемого материала, но существует общий структурный каркас, применимый к любой лекции. Прежде всего, это сообщение плана лекции и строгое ему следование. В план включаются наименования основных узловых вопросов лекции, которые могут послужить для составления экзаменационных билетов.

Вводная лекция. Она знакомит студентов с целью и назначением курса, его ролью и местом в системе учебных дисциплин. Далее дается краткий обзор курса (веи развития данной науки, имена известных ученых). В такой лекции ставятся научные проблемы, выдвигаются гипотезы, намечаются перспективы развития науки и ее вклада в практику. Лекция имеет своей целью ознакомить студентов с программой учебной дисциплины, учебной и научной, специальной литературой, основными нормативными правовыми актами, с местом данной отрасли права в системе права Российской Федерации и ее взаимодействии с другими отраслями права, с ее научной и практической значимостью, с требованиями, предъявляемыми в период зачетно-экзаменационной сессии, в том числе и к написанию письменных, контрольных, курсовых работ, рефератов и т.д. В вводной лекции важно связать теоретический материал с правоприменительной практикой и практикой будущей работы специалистов-юристов.

Обзорно-повторительные лекции, читаемые в конце раздела или курса, должны отражать все теоретические положения, составляющие научно-понятийную основу данного раздела или курса, исключая детализацию и второстепенный материал.

Обзорная лекция. Это не краткий конспект, а систематизация знаний на более высоком уровне. Психология обучения показывает, что материал, изложенный системно, лучше запоминается, допускает большее число ассоциативных связей.

Проблемная лекция. Новое знание вводится как неизвестное, которое необходимо «открыть». Главное условие - реализовать принцип проблемности при отборе и обработке лекционного материала, содержания и при его развертывании непосредственно на лекции в форме диалогического общения. С помощью проблемной лекции обеспечиваются развитие теоретического мышления, познавательного интереса к содержанию предмета,

профессиональная мотивация, корпоративность. Проблемная лекция опирается на логику последовательно моделируемых проблемных ситуаций путем постановки проблемных вопросов или предъявления проблемных задач. Проблемная ситуация - это сложная противоречивая обстановка, создаваемая на занятиях путем постановки проблемных вопросов (вводных), требующая активной познавательной деятельности обучаемых для ее правильной оценки и разрешения. Проблемный вопрос содержит в себе диалектическое противоречие и требует для его решения не воспроизведения известных знаний, а размышления, сравнения, поиска, приобретения и применения новых знаний. Проблемная задача в отличие от проблемного вопроса содержит дополнительную вводную информацию и при необходимости некоторые ориентиры поиска ее решения. Понятие «проблемный вопрос» и «проблемная задача» разграничиваются лишь условно, ибо проблемные вопросы могут «перерасти» в задачи, а задача - делиться на вопросы и подвопросы. Решение проблемных задач, ответ на проблемные вопросы осуществляет преподаватель (иногда прибегая к помощи обучаемых, организуя обмен мнениями). Он должен не только разрешить противоречие, найти правильный ответ на сложный вопрос, но и раскрыть технологию этого процесса, продемонстрировать приемы умственной деятельности, исходящие из диалектического метода познания сложных явлений. Это занимает существенное время, поэтому от преподавателя требуется значительная работа по предварительному отбору содержания учебного материала и подготовки «сценария» лекции.

В самом общем виде это могут быть следующие этапы (ступени) подготовки:

- 1) Анализ и отбор «ключевого», основного материала, который составляет логическое ядро курса.
- 2) Выбор основных проблем и трансформация их в проблемные ситуации (опыт показывает, что таких проблем в лекции не должно быть больше 3-4).
- 3) Продумывание, определение логики и методики разрешения каждой проблемной ситуации.
- 4) Компонировка всего лекционного содержания в целостную систему знаний и методического обеспечения.
- 5) «Проигрывание» лекции в слух или «про себя», прогнозирование успешности применения методических приемов, активизации внимания и мышления обучаемых.
- 6) Коррекция и окончательная подготовка содержания и методического арсенала лекции.

Таким образом, на лекции проблемного характера обучаемые находятся в постоянном процессе «смышления» с лектором и в конечном итоге «соавторами» в решении проблемных задач. Это приводит к значительным результатам: усвоенные таким образом знания являются собственным достоянием обучаемых, т.е. в какой-то степени знаниями - убеждениями (тем самым достигается воспитательный эффект занятия). Знания, усвоенные «активно», прочнее запоминаются и легче актуализируются (обучающий эффект занятия).

Решение проблемных задач выступает своеобразным тренингом в развитии интеллекта (развивающий эффект занятия). Знания, усвоенные «активно», более глубоки, систематизированы и обладают свойством переноса в другие ситуации (эффект развития, творческого мышления). Наконец, подобного рода усвоение повышает интерес к усваиваемому содержанию и улучшает профессиональную подготовленность (эффект психологической подготовки к профессиональной деятельности).

Лекция-беседа. Это наиболее распространенная и сравнительно простая форма активного вовлечения обучаемых в учебный процесс. Она предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Ее преимущество перед традиционным «монологическим» чтением лекции состоит в том, что она позволяет привлечь внимание обучаемых к наиболее важным вопросам темы, определить более адекватное для данной аудитории содержание, способы и приемы изложения учебного

материала. Лекция-беседа позволяет расширить круг мнений, привлечь коллективный опыт и знания.

Активное участие студентов в лекции-беседе можно обеспечить следующими приемами.

1. Вопросы к аудитории. В ходе изложения лекции преподаватель задает обучаемым вопросы, которые предназначены не для проверки знаний, а для выяснения мнений и уровня осведомленности учащихся по рассматриваемой проблеме, степени их готовности к восприятию последующего материала. Вопросы адресуются всей аудитории. Студенты отвечают с мест. Для экономии времени вопросы рекомендуется формулировать так, чтобы на них можно было давать однозначные ответы. С учетом разногласий или единодушия в ответах преподаватель строит свои дальнейшие рассуждения, получая при этом возможность более доказательно изложить очередной тезис выступления. Вопросы могут быть относительно простые, так и носящие проблемный характер. Обучаемые, 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 глубину и важность обсуждаемой проблемы, что в свою очередь повышает их интерес и степень восприятия материала. При такой форме занятий преподаватель должен следить за тем, чтобы его вопросы не оставались без ответов, иначе они будут носить риторический характер и не обеспечат достаточной активизации мышления обучаемых.

2. Приглашение к коллективному исследованию (беглая мозговая атака). Лектор предлагает обучаемым с опорой на собственный опыт и знание совместно вывести комплекс требований или закономерностей рассматриваемого процесса, явления. Уточняя и дополняя внесенные предложения, он тем самым подводит под имеющееся содержание коллективного обсуждения теоретическую основу, систематизирует и «возвращает» обучаемым содержание их же высказываний уже в виде консолидированного, совместно выработанного тезиса. Таким образом, удастся не только сообщить слушателям полезную информацию, но и убедить их в необходимости сделать ее для себя руководством к действию.

Лекция-дискуссия. В отличие от предыдущей формы проведения занятий преподаватель при изложении лекционного материала не только использует ответы обучаемых на его вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между ее логическими разделами. Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением аудитории, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых обучаемых.

Разумеется, эффект достигается лишь при соответствующем подборе вопросов для дискуссии и умелом, целенаправленном управлении ею. Выбор вопросов для обсуждения должен осуществляться преподавателем заблаговременно и в зависимости от степени подготовленности обучаемых и тех конкретных дидактических задач, которые он ставит перед собой в данной аудитории.

Лекция-визуализация возникла как результат поиска новых возможностей реализации принципа наглядности. Психолого-педагогические исследования показывают, что наглядность не только способствует более успешному восприятию и запоминанию учебного материала, но и позволяет проникнуть глубже в существо познаваемых явлений. Это происходит за счет работы обоих полушарий, а не одного левого, логического, привычно работающего при освоении точных наук. Правое полушарие, отвечающее за образно-эмоциональное восприятие предъявляемой информации, начинает активно работать именно при ее визуализации. К числу лекций-визуализаций относятся интерактивные лекции с применением мультимедиа-технологии в обучении. Интерактивность дает возможность активно вмешиваться в процесс обучения: задавать вопросы, получать более подробные и доступные пояснения по неясным для них разделам

и фрагментам излагаемого учителем учебного материала. При проведении занятия по данной методике, преподаватель может комментировать видеоинформацию, в ходе объяснения материала задавать вопросы студентам. А весь пройденный материал в течении занятия подтверждается видеоопытами, фотографиями или рисунками. Роль студента также носит активный характер; т.к. с первых минут урока студент активизирует свое внимание, отвечает на проблемные вопросы, поставленные преподавателем. По ходу объяснения материала студент может задавать интересующие его вопросы. Методика проведения такого занятия имеет существенные преимущества: Сочетание комментариев преподавателя с видеоинформацией или анимацией активизирует внимание учащихся. Не только повышает интерес к данной теме, но и обучение становится занимательным и эмоциональным, принося эстетическое удовлетворение учащимся. А преподавателю позволяет эффективнее использовать учебное время.

Лекции разрабатываются в приложении - Power Point в программе - Office, создавая необходимое количество слайдов, дополняя их видеоинформацией из электронных учебников и элементами анимации. На занятиях также рекомендуется использовать игровые моменты. Интерактивная лекция делает занятие не только красочным и ярким, но и позволяет вызвать интерес у современного студента. При этом дает преподавателю новое видение урока, позволяет переработать материал более тщательно и глубоко.

Лекция вдвоем - эта разновидность лекции является продолжением и развитием проблемного изложения материала в диалоге двух преподавателей. Здесь моделируются реальные ситуации обсуждения теоретических и практических вопросов двумя специалистами. Необходимо, чтобы: диалог преподавателей демонстрировал культуру дискуссии, совместного решения проблемы; втягивал в обсуждение студентов, побуждал их задавать вопросы, высказывать свою точку зрения, демонстрировать отклик на происходящее. Подготовка к лекции с заранее запланированными ошибками состоит в том, чтобы заложить в нее определенное количество ошибок содержательного, методического, поведенческого характера, их список преподаватель приносит на лекцию и предъявляет студентам в конце. Подбираются наиболее типичные ошибки, которые обычно не выпячиваются, а как бы затушевываются. Задача студентов состоит в том, чтобы по ходу лекции отмечать ошибки, фиксировать их на полях и называть в конце. На разбор ошибок отводится 10-15 минут. При этом правильные ответы называют и студенты, и преподаватель. Такая лекция одновременно выполняет стимулирующую, контрольную и диагностическую функцию, помогая диагностировать трудности усвоения предыдущего материала.

Лекция - пресс-конференция. Назвав тему лекции, преподаватель просит студентов задавать ему письменно вопросы по данной теме. В течении двух-трех минут студенты формулируют наиболее интересующие их вопросы и передают преподавателю, который в течение трех-пяти минут сортирует вопросы по их содержанию и начинает лекцию. Лекция излагается не как ответы на вопросы, а как связный текст, в процессе изложения которого формулируются ответы. В конце лекции преподаватель проводит анализ ответов как отражение интересов и знаний учащихся.

Лекция-консультация. Эта форма занятий предпочтительна при изучении тем с четко выраженной практической направленностью. Существует несколько вариантов проведения лекции - консультации. Рассмотрим некоторые из них.

1) Занятие начинается со вступительной части, где преподаватель акцентирует внимание аудитории на ряде проблем, связанных с практикой применения рассматриваемого положения. Затем обучаемые задают вопросы: на это отводится значительная часть времени учебного занятия (до 50 %). В конце занятия проводится небольшая дискуссия, свободный обмен мнениями, завершающийся заключительным словом лектора.

2) За несколько дней до занятия преподаватель собирает вопросы слушателей в письменном виде. Первая часть занятий проводится в виде лекции, в которой преподаватель отвечает на эти вопросы, дополняя и развивая их по своему усмотрению.

Вторая часть проходит в форме ответов на дополнительные вопросы обучаемых, свободного обмена мнениями и завершается заключительным словом лектора.

3) Обучаемые заблаговременно получают материал к занятию. Как правило, он должен носить не только учебный, но и инструктивный характер, т.е. представлять собой методическое руководство к практическому использованию в ходе подготовки к лекции. Обучаемые должны изучить материал и подготовить свои вопросы к консультанту. Занятия проводятся в форме ответов на вопросы и свободного обмена мнениями. Завершить занятие преподаватель может простым подведением итогов консультации или заключительной лекцией, в которой обобщается практика применения рассматриваемого материала.

4) Первая часть занятия проводится в форме краткого сообщения о передовом опыте работы определенного должностного лица или коллектива, просмотра кино, видеофильма. Обучаемые могут и заранее получить материал с более подробным освещением этого опыта (брошюра, файл и т.д.). Вторая часть занятий строится в форме ответов преподавателя на вопросы обучаемых относительно изложенного им содержания.

5) Занятие проводится в форме групповой консультации, в которой принимают участие несколько высококвалифицированных педагогов. Использование такой формы групповой консультации эффективно при рассмотрении проблем наиболее актуальных и комплексных, (в т.ч. междисциплинарных). Занятия в форме лекции-консультации проходят активнее, если обучаемыми задается больше вопросов, которые охватывают широкое предметное содержание. Когда вопросов мало или их нет, то это объясняется тем, что: практическое применение изучаемого материала не вызывает трудностей (в таком случае достаточно традиционной лекции); тема настолько нова, что обучаемые еще не представляют себе тех трудностей, с которыми могут столкнуться на практике; обучаемые недооценивают глубину и сложность рассматриваемой проблемы, излишне доверяя своему прошлому опыту.

Программированная лекция-консультация. Эта форма занятий отличается от обычной групповой консультации тем, что преподаватель сам составляет и предлагает вопросы обучаемым. На подготовленные вопросы преподаватель сначала просит ответить обучаемых, а затем проводит анализ и обсуждение неправильных ответов. Групповая консультация проводится, как правило, после лекции или цикла занятий, посвященных данной теме. Таким образом, отвечая на поставленные вопросы, студенты актуализируют полученные знания, привлекая свой опыт и показывают тем самым понимание проблемы и умение правильно применять то или иное положение в конкретной ситуации. Преимущество лекции-консультации перед другими формами проведения лекционного занятия в том, что она позволяет в большей степени приблизить содержание занятия к практическим интересам обучаемых, в какой-то степени индивидуализировать процесс обучения с учетом уровня понимания и восприятия материала каждым обучаемым. *Письменная программированная лекция.* Она позволяет освободить преподавателей от необходимости объяснения элементарных вопросов и направляет внимание обучаемых на новейшую проблематику. В первой половине лекционного занятия обучаемые знакомятся с теоретическим материалом, во второй половине прочитанное комментируется, дополняется преподавателем, проводятся дискуссии по некоторым вопросам. В конце лекции обобщается самое существенное, намечаются направления самостоятельной работы обучаемых.

Лекция с применением техники обратной связи. При проведении такой лекции используются специально оборудованные классы для программированного обучения, где имеется возможность с помощью технических средств получать сведения от всей группы обучаемых на поставленный вопрос. Вопросы задаются в начале и конце изложения

каждого логического раздела лекции. Первый – для того, чтобы узнать, насколько обучаемые осведомлены об излагаемой проблеме. Второй – для контроля качества усвоения материала. В дальнейшем, в зависимости от количества правильных ответов преподаватель корректирует намеченный порядок изложения материала.

Таким образом, рассмотренные формы лекционных занятий позволяют в значительной степени активизировать учебно-познавательную деятельность обучаемых. При этом важно помнить, что выбор и применение той или иной формы лекции зависит от многих факторов: целей занятия, подготовленности аудитории, наличия времени, технического оснащения образовательного процесса и т.п. Наряду с научной компетентностью, значимым фактором эффективности занятий является и уровень методической подготовки преподавателя, его желания и умения освоить разнообразные приемы и средства активизирующего влияния на аудиторию.

Методика подготовки и чтения лекции. Цели и мотивы подготовки и чтения лекции. Цели лекции – это представляемые результаты, т.е. то, чего хочет достигнуть преподаватель: чему научить, дать больше нового материала, что воспитать, поставить ряд проблем или наметить ориентиры для самостоятельного его изучения обучаемыми. Определение целей лекции зависит от ее вида: одно дело установочная лекция для заочников, совсем иное обзорная лекция для выпускников или лекция по отдельной научной проблеме для преподавателей.

Своеобразной по своим целям является вводная лекция: в ней обучаемые знакомятся с программой, порядком изучения предмета, основной литературой и т.д. Лекции спецкурсов от текущих лекций систематического курса отличаются более углубленным анализом различных научных школ, концепций, направлений. Обычно на лекции по юриспруденции преподаватель ставит 4-5 целей (которые фиксируются в плане лекции): образовательная цель – сформировать представления, первичные знания и т.д. по теме; воспитательная цель – формировать направленность, интерес и т.д. развивающая цель – развивать свойство или качество психики, связанное с темой лекции; психологической подготовки – формировать психологическую готовность к будущей профессиональной деятельности юриста к умелому использованию психологических знаний на практике и т.д. саморазвития и самосовершенствования.

Уяснение указанных целей лекции по той или иной теме преподавателем помогают ему определить план ее изложения, отобрать нужный материал, учесть особенности аудитории, целеустремленно рассмотреть основные вопросы, направить самостоятельную работу обучаемых. Мотивы подготовки и чтения лекции преподавателем – это побудители его активности, придающие тот или иной смысл его деятельности.

Таковыми мотивами могут быть: чувство ответственности за качество лекции, интерес преподавателя к предмету, процессу объяснения и передаче знаний, желание помочь учащимся овладеть сложным материалом и т.д. Различают мотивы постоянно действующие (чувство долга, чувство ответственности и др.) и ситуативные (ясное понимание задач очередной лекции, необходимости тщательной подготовки к ней и др.)

Принципы отбора материала лекции:

1) Основным принципом отбора материала для лекции является целеполагание, когда отбираемый материал отвечает поставленной преподавателем цели лекции и позволяет достичь ее, т.е. целесообразен. Отбираемый материал должен служить решению конкретных задач, позволяющих достичь общей цели лекции.

2) Второй важный принцип отбора необходимого содержания для изложения в лекции – это учет уровня подготовки студентов. Если студенты впервые изучают учебную дисциплину по юриспруденции (это, как правило, первокурсники вузов), то нужно предусмотреть фактические данные (жизненные примеры, знакомые студентам, какие-то цифры, иллюстрирующие количественную сторону психических явлений и т.д.), которые помогут доходчиво объяснить психическую деятельность. Кроме того, обязательно нужно заранее продумать, какие научные понятия ввести в учебный оборот и как их разъяснить.

Учитывая особенности учебного процесса в рамках различных форм подготовки специалистов-юристов (дневная, заочная, ускоренная, второе высшее образование, экстернат) лектор преподаватель должен использовать в своей педагогической деятельности и соответствующую лекционную форму подачи слушателям (студентам) позитивного тематического материала.

3) В качестве третьего принципа, которым руководствуется лектор при отборе материала для лекции, можно назвать ориентацию на последующие практические занятия и самостоятельную работу студентов с литературой. Если, например, психические познавательные процессы намечено отработать на практических занятиях в форме тестовых испытаний, решения психологических задач в сочетании с объяснениями преподавателя, то нет нужды подробно излагать их в лекции, а можно ограничиться общей характеристикой каждого из процессов с точки зрения их функций в деятельности личности, а также показом их социально-исторической природы со ссылкой на соответствующие труды ученых. Словом, более общее и принципиальное нужно отобрать для лекции, а все частное и конкретное, являющееся составными элементами этого общего, может быть отнесено на самостоятельную работу и на практические занятия.

4) Четвертый принцип отбора материала для лекции состоит в учете того, какой литературой будут пользоваться студенты при самостоятельной работе, вернее, какими реальными возможностями они располагают при существующем ныне явном дефиците научной психологической литературы, когда даже хрестоматии издаются на всю страну тиражом лишь в 15-20 тыс. экземпляров, новые исследования в психологии имеют тираж менее 1 тыс., а оригинальные теоретические труды - в пределах 5-10 тыс. экземпляров. Данное обстоятельство вынуждает преподавателя отбирать для изложения в лекции больше того теоретического материала, который студенты не найдут в учебниках, а первоисточники окажутся малодоступными. Тогда материал учебников может в лекции получить лишь краткое комментирование, чтобы студенты имели только теоретическое и экспериментальное обоснование лаконично сформулированных положений учебника или учебного пособия. Руководствуясь данным принципом отбора материала, преподаватель по сути дела распределяет его между лекцией и самостоятельной работой студентов, беря на долю лекции наиболее сложное и труднодоступное и отсылая студентов к литературе общедоступной.

Темы лекций определяются в соответствии с рабочей программой и тематическим планом занятий, хотя они могут несколько изменяться по ходу курса. Следует также ознакомиться с новыми публикациями, как монографическими, так и периодическими изданиями, учебниками, материалами судебной практики. Чтение лекций по определенной теме должно опережать практическое занятие, для того, чтобы материал, предложенный в ходе лекции, мог быть использован при подготовке к практическому занятию.

Способы подготовки и чтения лекции определяются на основе соотнесения ее целей с конкретными условиями и задачами деятельности преподавателя (кому читается лекция, предполагаемое содержание и прогнозируемые результаты и т.д.). В зависимости от этого в одном случае преподаватель может выбрать способ глубокого теоретического анализа проблемы, в другом – ведущую роль отвести демонстрации ярких, запоминающихся фактов. Особое значение для активизации мыслительной деятельности обучаемых имеет проблемное изложение, когда лектор не делает готовых, однозначных выводов, а как бы рассуждает, оппонирует, высказывает научные предположения и, тем самым, подводит слушателей к самостоятельной формулировке выводов.

Посещение лекционных занятий и активная работа обучающегося на таких занятиях позволяет ему сформировать базовые теоретические понятия по дисциплине, овладеть общей логикой построения дисциплины, усвоить закономерности и тенденции науки гражданского права. При этом обучающемуся рекомендуется быть достаточно внимательным на лекции, стремиться к пониманию материала конкретной темы

дисциплины, а при возникающих трудностях в освоении материала и вопросах, своевременно обращаться к лектору за пояснениями, уточнениями или при дискуссионности рассматриваемых вопросов, получения от лектора собственной научной точки зрения как ученого.

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов разделов и тем, определенных в рабочей программе дисциплины.

Лекционный курс предназначен дать наибольший объем информации и обеспечить более глубокое понимание учебных вопросов при значительно меньшей затрате времени, чем это требуется большинству, обучающийся на самостоятельное изучение материала.

Работа над материалами лекции во внеаудиторное время предполагает более глубокое рассмотрение вопросов темы с учетом того, что на лекционном занятии невозможно полно осветить все вопросы темы.

Для глубокой проработки конкретной темы обучающийся должен:

- а) внимательно прочитать лекцию (возможно несколько раз);
- б) рассмотреть вопросы темы или проблемы по рекомендованной преподавателем имеющейся учебной, учебно-методической литературе, ознакомиться с подходами по данной теме, которые существуют в современной научной литературе (проанализировать рекомендованные монографии, статьи в журналах, тезисы научных докладов и выступлений).

Кроме того, при глубокой проработке темы дисциплины обучающийся может пользоваться материалами, которые представляют эксперты, специалисты в области права в информационной сети «Интернет», при этом следует использовать материалы, представленные на официальных сайтах.

Изучая тему в теоретическом аспекте обучающийся, может пользоваться как литературой библиотеки университета, так и использовать электронные библиотеки в сети «Интернет», с которыми у образовательной организации заключен договор или в которых студент самостоятельно зарегистрировался. Обучающемуся при изучении дополнительной литературы необходимо понимать, что законодательство и подзаконные нормативные акты подвержены постоянному изменению и дополнению, в силу чего следует изучать материал учебников, учебных пособий и иной учебной литературы параллельно с текстом нормативных актов в их последней редакции.

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

Вопросы:

1. Коммерческое право как один из разделов правоведения, учебная дисциплина. Предмет изучения коммерческого права.
2. Понятие и сущность коммерции как одного из видов предпринимательства, т.е. деятельности, направленной на получение прибыли в результате торговых сделок.
3. Торговый оборот как процесс продвижения товаров на возмездной договорной основе от изготовителей к потребителям.
4. Соотношение коммерческой деятельности и торгового оборота.
5. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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. 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>

3. 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)

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.

6. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Лекция 2. Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски

Вопросы:

1. Доставка и перевозка товаров.
2. Транспортировка товара.
3. Централизованная доставка товаров автотранспортом.
4. Железнодорожная перевозка грузов.
5. Морские перевозки грузов.
6. Воздушные перевозки грузов.
7. Возможность отгрузки (доставки) товара получателям, с которыми продавец не состоит в договорных отношениях.
8. Вывоз товара покупателями.
9. Хранение (ответственное хранение) товара.
10. Обеспечение исполнения торговых договоров.
11. Неустойка.
12. Залог.
13. Задаток.
14. Поручительство.
15. Банковская гарантия.
16. Удержание имущества должника.
17. Возврат товаров.
18. Государственный контроль за соблюдением правил конкуренции.
19. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.
20. Ответственность за неисполнение торговых договоров.
21. Претензии и иски.
22. Судебное рассмотрение споров.

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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. 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>

3. 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

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Практические занятия - вид учебного занятия, направленный на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков. Данные учебные занятия углубляют, расширяют, детализируют полученные на лекции знания.

Практическое занятие предполагает выполнение по заданию и под руководством преподавателей одной или нескольких практических работ. Особенностью практических занятий является большое разнообразие форм их проведения, их зависимость от содержания учебной дисциплины. Во многих случаях рациональной формой проведения практических занятий является сочетание коллективной и индивидуальной работы студентов:

- при коллективной форме работы преподаватель формулирует вопрос-задачу для всей группы, организует соревнование в поиске правильного и оптимального решения задачи, старается заинтересовать учащихся постановкой вводных соображений, наводящих вопросов и активизировать их творческое мышление и самостоятельную работу;

- при индивидуальной работе реализуется дифференцированный подход к обучению и обеспечивается полная самостоятельность работы студентов.

При подготовке к семинарскому или практическому занятию обучающиеся имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем обучающиеся вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы. Качество учебной работы обучающихся преподаватель оценивает в конце семинара, выставляя в рабочий журнал текущие оценки. Обучающийся имеет право ознакомиться с ними.

Для успешного освоения материала обучающимся рекомендуется сначала ознакомиться с учебным материалом, изложенным в лекциях и основной литературе, затем выполнить самостоятельные задания, при необходимости обращаясь к дополнительной литературе.

При подготовке к семинарскому и практическому занятию можно выделить 2 этапа:

- организационный: закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;

- подбор рекомендованной литературы;

- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его наиболее важная и сложная часть, требующая пояснений преподавателя. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы обучающийся должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, разобраться в иллюстративном материале, задачах. Заканчивать подготовку следует составлением плана (перечня основных пунктов) по изучаемому материалу (вопросу). Такой план позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам и структурировать изученный материал.

Целесообразно готовиться к семинарским и практическим занятиям не менее чем за 3-4 дня до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы

выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий. Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии.

Правила подготовки устного ответа (доклада)

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

- прочитать весь текст, составить целостное представление об изложенных в нем событиях, явлениях;
- обратить внимание на выделенные в тексте новые понятия, формулировки законов, обобщения, выводы, основные факты;
- составить развернутый план устного ответа, что поможет осмыслить научную информацию;
- проверить, как усвоен новый материал, пересказать его, пользуясь планом, затем без него.

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

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

Выступление состоит из следующих частей:

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

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

Критерии оценки конспекта: содержательность конспекта, соответствие плану; отражение основных положений, результатов работы автора, выводов; ясность, лаконичность изложения мыслей студента; грамотность изложения.

В современных условиях большой помощью в поиске информации для подготовки устного ответа (доклада) являются справочные правовые системы «Консультант Плюс», «Гарант», «Кодекс» и другие, более того, использование справочных правовых систем уже стало стандартом профессиональной работы с правовой информацией. Помощь в работе со справочными правовыми системами (представление об их возможностях и роли в распространении правовой информации, о понятии и структуре последней и т.п.) могут оказать специальные учебные издания.

Необходимо иметь в виду, что данные справочные правовые системы содержат большой объем, не только нормативных правовых актов и судебной практики, но и материалов научного и учебного характера, включают учебники и учебные пособия, научные и научно-практические статьи, комментарии и т.п. Все это существенно помогает студентам при подготовке материала для составления устных ответов на поставленные преподавателем вопросы.

Правила решения ситуационных задач

Решение ситуационных задач - это работа студента по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Такой вид работы направлен на развитие мышления, творческих умений, усвоение знаний, добытых в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Такие знания более прочные, они

позволяют студенту видеть, ставить и разрешать как стандартные, так и не стандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Правила составления гражданско-правового договора

В условиях рыночных отношений договор – основной юридический акт, из которого возникают обязательственные правоотношения. Он является главным средством регулирования товарно-денежных связей, определяющим содержание правоотношений, права и обязанности его участников.

Для выполнения задания по составлению гражданско-правового договора, студенту необходимо знать какие цели необходимо достичь при его реализации и уточнить наиболее важные моменты, связанные с его оформлением, подписанием и исполнением.

Необходимо предусмотреть главные вопросы предстоящей работы, а затем, переходя от общего к частному, составить примерную поэтапную схему работы и продумать, что и как должно быть сделано на каждом этапе, какие для этого потребуются конкретные действия.

Приступая к работе по формулированию условий договора, нельзя допускать двусмысленности, нечеткости фраз. В договоре имеет значение каждое слово. Если не понятно, что означает тот или иной термин, какой смысл несет то или иное словосочетание, фраза и т.д., надо выяснить это, обращаясь к соответствующей литературе и нормативным актам.

При формулировании условий об обстоятельствах, освобождающих от ответственности (так называемых «форс-мажорных оговорок»), студенту следует учитывать последствия той или иной формулировки, что может привести к снижению или повышению имущественной ответственности стороны договора.

При включении в договор оговорки, предусматривающей конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности при нарушении обязательства, арбитражные суды, как правило, принимают решения о взыскании со стороны убытков, явившихся следствием обстоятельств, находившихся вне контроля, если они не предусмотрены перечнем, содержащимся в договоре.

Любой договор условно можно разделить на четыре части: преамбулу (или вводную часть), предмет договора, дополнительные условия договора и прочие условия договора.

1. Наименование договора (договор купли - продажи, поставки, комиссии, транспортных услуг, аренды, совместной деятельности и пр.).

Точное название договора дает понять, какие он определяет правоотношения. Однако необходимо помнить, что сущность договора вытекает не из названия, а из его содержания. Но, если название отсутствует, договор сначала следует прочитать, чтобы понять, о чем он, а уж затем разбираться с ним по существу.

2. Дата подписания договора. Она включает число, месяц и год подписания. Со всеми этими реквизитами связано правильное установление момента заключения договора и окончания срока его действия, а значит, и определенные юридические последствия.

3. Место подписания договора (город или населенный пункт).

Указание на место совершения сделки - не простая формальность, оно имеет иногда большое юридическое значение. По законодательству того места, где совершается сделка, определяются: а) правоспособность и дееспособность лиц, заключивших сделку, б) форма сделки, в) обязательства, возникшие из сделки.

4. Полное фирменное наименование контрагента, под которым последний зарегистрирован в реестре государственной регистрации, а также сокращенное название сторон по договору («Заказчик», «Покупатель», «Арендатор» и пр.).

5. Должности, фамилии, имена и отчества лиц, подписывающих договор, указания на их полномочия на подписание договора.

Предмет договора - данная часть договора содержит его существенные условия: предмет договора, т.е. о чем конкретно договариваются стороны, обязанности и права стороны по договору, обязанности и права второй стороны по договору, цена договора и порядок расчетов и др., срок выполнения сторонами своих обязательств.

Конкретное содержание этих условий зависит от вида договора и от конкретной ситуации его заключения.

Дополнительные условия договора - этот раздел включает в себя условия, которые не обязательно предусматривать в каждом договоре, но которые тем не менее существенно влияют на реализацию прав и обязанностей сторон.

1. Срок действия договора - его необходимо указать, даже если названы сроки выполнения сторонами обязательств. Это обусловлено тем, что надлежит знать, когда договор прекращает свое действие и когда можно будет предъявить соответствующие требования к контрагенту.

2. Ответственность сторон - она обеспечивает исполнение обязанностей сторонами в случае нарушения условий договора одной из них. Обычно здесь определены различного рода санкции в виде пени, неустойки, штрафа, уплачиваемых контрагентом, не выполнившим своих обязательств в отношении одного из согласованных условий.

При составлении договора можно предложить следующую методику определения ответственности: против каждой обязанности стороны должна быть предусмотрена соответствующая ответственность, в основном в виде штрафной неустойки. Это означает, что убытки при ненадлежащем исполнении обязательств контрагента могут быть взысканы с него сверх неустойки. Помните, что, если такой вид ответственности отсутствует, неустойка является зачетной и убытки с контрагента можно будет взыскать в части, не покрытой неустойкой.

3. Способы обеспечения обязательств - российское гражданское законодательство

предусматривает следующие основные способы обеспечения обязательств: неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток. Кроме этого, могут быть предусмотрены и другие способы, предусмотренные законом или договором.

4. Основания изменения или расторжения договора в одностороннем порядке.

5. Условия о конфиденциальности информации по договору.

6. Порядок разрешения споров между сторонами по договору - все споры между сторонами разрешаются в соответствии с законодательством Российской Федерации в арбитражном суде. Однако стороны могут установить и иное положение, в частности, предусмотреть разбирательство споров не в арбитражном, а в третейском суде, создаваемом либо самими сторонами, либо в соответствии с регламентом какого-либо постоянно действующего третейского суда.

7. Особенности перемены лиц по договору - в этом пункте можно предусмотреть, что уступка права требования по договору может быть осуществлена только с согласия должника.

Прочие условия договора - эти условия могут включать следующие вопросы:

1. Законодательство, регулирующее отношения сторон (особенно это важно для внешнеторговых контрактов).

2. Особенности согласований связи между сторонами.

Здесь для каждой стороны указываются: а) лица, полномочные давать информацию и решать вопросы, относящиеся к исполнению договора. Это может формулироваться двумя способами: с персональным указанием полномочного лица (лиц) или с указанием должностей; б) сроки связи между сторонами. Например: «... каждый вторник с _____ ч.»; в) способы связи: телефон, факс, телекс, телеграф, телетайп с указанием их номеров и иных данных.

3. Судьба преддоговорной работы и ее результатов после подписания договора - данный пункт содержит положение, в соответствии с которым стороны устанавливают, что после подписания настоящего договора все предварительные переговоры по нему, переписка, предварительные соглашения и протоколы о намерениях теряют силу.

4. Реквизиты сторон: а) почтовые реквизиты; б) местонахождение (адрес) предприятия; в) банковские реквизиты сторон (номер расчетного счета, учреждение банка, код банка, МФО или данные РКЦ); г) отгрузочные реквизиты (для железнодорожных отправок, для контейнеров, для мелких отправок). Особое внимание уделите наличию и правильности сведений, касающихся банковских реквизитов вашего контрагента, так как без них вам очень трудно будет взыскать убытки.

5. Количество экземпляров договора.

6. Подписи сторон с приложением каждой организации (предприятия).

Правила по составлению таблиц, схем

Для заполнения таблицы используйте основы конспектирования. Этот творческий вид работы был введен в учебную деятельность Шаталовым В. Ф. - известным педагогом-новатором и получил название «опорный сигнал». В опорном сигнале содержание информации «кодируется» с помощью сочетания графических символов, знаков, рисунков, ключевых слов, цифр и т.п.

При работе с заполнением таблицы используем формализованный конспект, где записи вносятся в заранее подготовленные таблицы. Это удобно при подготовке единого конспекта по нескольким источникам. Особенно если есть необходимость сравнения данных.

Разновидностью формализованного конспекта является запись, составленная в форме ответов на заранее подготовленные вопросы, обеспечивающие исчерпывающие характеристики однотипных объектов, явлений, процессов и т.д.

Рекомендации по составлению таблиц:

1. Определите цель составления таблицы.
2. Читая изучаемый материал в первый раз, разделите его на основные смысловые части, выделите главные мысли, сформулируйте выводы.
3. Если составляете план - конспект, сформулируйте названия пунктов и определите информацию, которую следует включить в план-конспект для раскрытия пунктов плана.
4. Наиболее существенные положения изучаемого материала (тезисы) последовательно и кратко излагайте своими словами или приводите в виде цитат.
5. Включайте не только основные положения, но и обосновывающие их выводы, конкретные факты и примеры (без подробного описания).
6. Чтобы форма записи отражала его содержание, располагайте абзацы «ступеньками», подобно пунктам и подпунктам плана, применяйте разнообразные способы подчеркивания.
7. При конспектировании надо стараться выразить авторскую мысль своими словами. Стремитесь к тому, чтобы один абзац авторского текста был передан при конспектировании одним, максимум двумя предложениями.

Запись учебного материала в виде таблицы позволяет быстро и без труда его запомнить, мгновенно восстановить в памяти в нужный момент.

Составление схем, таблиц служит не только для запоминания материала. Такая работа становится средством развития способности выделять самое главное, существенное в учебном материале, классифицировать информацию. Выделяют основные составляющие более сложного понятия, ключевые слова и т.п. и располагаются в последовательности - от общего понятия к его частным составляющим. Нужно продумать, какие из входящих в тему понятий являются основными и записать их в схеме так, чтобы они образовали основу. Далее присоединить частные составляющие (ключевые слова, фразы, определения), которые служат опорой для памяти и логически дополняют основное общее понятие.

Действия при составлении схемы могут быть такими:

1. Подберите факты для составления схемы.
2. Выделите среди них основные, общие понятия.
3. Определите ключевые слова, фразы, помогающие раскрыть суть основного понятия.
4. Сгруппируйте факты в логической последовательности.
5. Дайте название выделенным группам.
6. Заполните схему данными.

Темы и задания к практическим занятиям

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

Вопросы для устных ответов (докладов)

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

Практические задания

Задание 1

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

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

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

Задание 2

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

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

- гражданское и торговое право представляют собой две тесно связанные между собой ветви частного права;

- коммерческое право входит в гражданское как часть в целое, а самостоятельность коммерческого права носит относительный характер.

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

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

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

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

Задание 3

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

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

Задание 4

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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>

3. 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>

4. 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

5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

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

Вопросы для устных ответов (докладов)

1. Каким образом обеспечивается исполнения торговых договоров
2. Как происходит возврат товаров?
3. Что такое неустойка?
4. Что такое залог?
5. Что такое задаток?
6. Что такое поручительство?
7. Дать определение банковской гарантии.
8. В чем состоит сущность удержания имущества должника?
9. Как происходит государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности?
10. Как обеспечивается защита от неправомерных действий контролирующих органов?
11. Какова ответственность за неисполнение торговых договоров?
12. Как происходит подача судебных исков?
13. Назвать стадии рассмотрения судебных споров.
14. Государственный контроль за соблюдением правил конкуренции.
15. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.
16. Ответственность за неисполнение торговых договоров.
17. Претензии и иски: приведите примеры.
18. Судебное рассмотрение споров: особенности.

Практические задания

Задание 1

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

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

Задание 2

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

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

Задание 3

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

Задание 4

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

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

-груз был принят к перевозке в октябре. Срок его доставки истекал также в октябре, а в указанный период никакого перерыва в движении на железной дороге из-за явлений стихийного характера, не было. Морозы и метели были в ноябре, в конце которого и был доставлен груз;

-дорога не предоставила доказательств переадресовки груза, поэтому она должна нести ответственность за его утрату.

Подлежит ли требование завода удовлетворению?

Дополнительные источники и литература для подготовки:

2. 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>
3. 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>

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ

Самостоятельная работа обучающийся - это процесс активного, целенаправленного приобретения обучающийся новых знаний, умений без непосредственного участия преподавателя, характеризующийся предметной направленностью, эффективным контролем и оценкой результатов деятельности обучающегося.

Цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений обучающийся;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную и справочную документацию, специальную литературу;
- развитие познавательных способностей, активности обучающийся, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, творческой инициативы, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений и академических навыков.

Самостоятельная работа включает как более глубокое самостоятельное изучение теории, так и закрепление практических навыков и умений. Выполняя самостоятельную работу, обучающийся опирается на знания, умения и навыки, полученные в процессе аудиторной работы. Вместе с тем, самостоятельная работа требует от обучающегося дополнительной работы, включая рассмотрение отдельных вопросов, положений, подготовку самостоятельных докладов, проектов и др. Для выполнения самостоятельной работы обучающийся может использовать все доступные ему источники информации, пользоваться знаниями, умениями и навыками, полученными в процессе изучения других дисциплин. Кроме того, при выполнении заданий для самостоятельной работы, обучающийся может консультироваться с преподавателем, что позволяет ускорить процесс обучения или придать ему больший динамизм.

По завершению выполнения самостоятельной работы (задания) в установленные преподавателем сроки обучающийся обязан представить свою работу преподавателю, как правило по дисциплине «Гражданское право» задания самостоятельной работы представляются студентом на практическом или семинарском занятии по конкретной теме.

При представлении самостоятельного задания обучающийся должен показать: а) самостоятельность выполнения задания; б) глубину усвоения материала; в) способность формулировать выводы и принимать решения; г) вести дискуссию; д) отстаивать свою точку зрения, аргументируя те или иные теоретические или практические положения.

Критериями оценки результатов самостоятельной работы являются:

- уровень освоения учебного материала;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированность обозначенных в рабочей программе дисциплины умений;
- обоснованность и четкость изложения ответа;
- оформление материала в соответствии с требованиями.

Обучающиеся должны подходить к самостоятельной работе как к наиважнейшему средству закрепления и развития теоретических знаний, выработке единства взглядов на отдельные вопросы курса, приобретения определенных навыков и использования профессиональной литературы.

При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

- просматривать основные определения и факты;
- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;

- изучить рекомендованную литературу, составлять тезисы, аннотации и конспекты наиболее важных моментов;
- самостоятельно выполнять задания, аналогичные предлагаемым на занятиях;
- использовать для самопроверки материалы фонда оценочных средств;
- выполнять домашние задания по указанию преподавателя.

Выполнение задания внеаудиторной самостоятельной работы студента оценивается по следующим критериям:

- степень и уровень выполнения задания;
- аккуратность в оформлении работы;
- использование всех необходимых источников;
- выполнение задания в установленный срок.

В рамках дисциплины студентам предлагаются следующие задания для самостоятельной работы: закрепление материала лекций, подготовка студентом устного сообщения (доклада), сопровождаемого мультимедийной презентацией, подготовка к дискуссии, самостоятельное изучение отдельных теоретических вопросов в рамках дисциплины.

Методические рекомендации по закреплению материала лекций. По всем темам дисциплины «Гражданское право» предусмотрены лекционные занятия. На занятии студентам рекомендуется выполнять конспект, записывая основные мысли преподавателя и тезисы, которые вызывают вопросы или затруднения для понимания. По ходу лекции студенты могут задавать вопросы по материалу лекции, вступать в дискуссию с преподавателем.

При повторении материала лекции студенту рекомендуется прочитать свой конспект (при необходимости несколько раз), затем обратиться к рекомендованным для изучения источникам с целью закрепления лекционного материала. Методические рекомендации по подготовке доклада. Целью выполнения данного задания самостоятельной работы студента является, прежде всего, расширение научного кругозора, овладение методами теоретического исследования, развитие самостоятельности мышления обучающегося. Доклад (как устное сообщение) – это публичное выступление с целью сообщить информацию по заранее подготовленному и проанализированному материалу.

Устный доклад (устное выступление) представляется студентом по итогам проделанной работы и является эффективным средством разъяснения ее результатов. Выступление составляет от пяти до двадцати минут в зависимости от объема выполненного задания.

При подготовке доклада необходимо учитывать следующие требования:

- устный доклад сопровождается мультимедийной презентацией;
- при устном выступлении также формулируется тема, называется выступающий, озвучивается актуальность исследования, цель и задачи, докладываются основные положения, подводятся итоги и озвучивается перечень источников, на которых был построен материал выступления.

Для успешной подготовки устного или письменного доклада необходимо: четко сформулировать тему; проанализировать рекомендованные нормативные правовые акты, материалы правоприменительной практики, литературу, а в случае необходимости подобрать их самостоятельно; составить план, который полностью согласуется с выбранной темой и логично раскрывает ее, в дальнейшем он станет оглавлением письменного доклада; изучив необходимые источники, подготовить материал доклада.

В результате выполнения данного задания самостоятельной работы обучающийся совершенствует навыки: анализа результатов научных исследований и применения их при решении конкретных образовательных и исследовательских задач; способности использовать свои креативные способности для оригинального решения

исследовательских задач; решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом требований информационной безопасности.

Для подготовки доклада рекомендуется использовать научные статьи, представленные в библиотеке Elibrary.ru по адресу в сети «Интернет»: <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp?>, а также диссертационные исследования на сайте Российской государственной библиотеки по адресу в сети «Интернет»: <https://www.rsl.ru>.

Методические рекомендации по подготовке к дискуссии. Дискуссия (лат. diskussio - исследование, рассмотрение) - публичный спор, цель которого - выяснение и сопоставление различных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.

Дискуссия является одним из значений термина «спор». Цель дискуссии - обмен противоположными мнениями. Под дискуссией следует понимать словесное состязание, обсуждение чего-либо несколькими лицами, при котором каждый отстаивает свое мнение.

Дискуссия совершенно справедливо может считаться эффективным способом убеждения, так как участники дискуссии сами приходят к определенному выводу.

Метод групповой дискуссии может быть положен в основу всего занятия («семинар-дискуссия», «практическое занятие - дискуссия»), а также может использоваться фрагментарно во всех видах учебных занятий, придавая им диалоговую форму. Участнику дискуссии для полноценной подготовки к ней и активному участию необходимо знать из каких этапов состоит групповая дискуссия.

Этапы подготовки и проведения групповой дискуссии:

1. Выбор темы. Тема должна быть актуальной для участников дискуссии, социально значимой, связанной с реальной практикой. Она должна содержать проблемные моменты, вызывать интерес у присутствующих, быть для них достаточно знакомой, чтобы они могли компетентно вести ее обсуждение. Тема для дискуссии выбирается в рамках программы изучаемых дисциплин с учетом интересов участников дискуссии и значимости для их профессии. Формулировка темы должна быть четкой и ясной, по возможности краткой, привлекающей внимание участников, заставляющей задуматься над поставленной проблемой.

2. Разработка вопросов для обсуждения. От того как будут поставлены эти вопросы, во многом зависит успех предстоящего разговора. Формулировка вопросов должна включать в себя возможность предъявления различных точек зрения, быть поводом для размышления. В формулировках могут содержаться мнения, которые не являются бесспорными, могут приводиться положения, противоречащие фактам действительности, отличные от общепринятой трактовки.

3. Разработка сценария дискуссии. Сценарий, как правило, включает: вводное слово руководителя (обоснование выбора данной темы, указание на ее актуальность, задачи, стоящие перед участниками дискуссии); вопросы, вынесенные на обсуждение, условия ведения дискуссии; приемы активизации обучаемых (наглядные пособия, технические средства и др.); список нормативных актов, актов правоприменительной практики, литературы, необходимой для изучения. Необходимая информация для проведения дискуссии должна быть получена студентом заранее: тема, предложенные для обсуждения вопросы, источники, которые необходимо изучить. Все это необходимо для того, чтобы участник дискуссии владел информацией по теме и дискуссионным вопросам, смог заранее сформулировать свою позицию по спору и подготовить необходимые аргументы.

4. Непосредственное проведение групповой дискуссии на занятии. Ведущий во вступительном слове напоминает тему, цели и задачи дискуссии, предлагаемые вопросы для обсуждения. После вводного слова ведущий начинает дискуссию постановкой вопроса или комментариями по проблеме, приглашает присутствующих высказать

собственное мнение по первому вопросу. Он предоставляет слово желающим выступить, активно содействует естественному развитию обсуждения, втягивает в активный обмен мнениями всех участников.

4.1. Вводная часть. Цель ее - задать необходимый интеллектуальный и эмоциональный настрой на предстоящее обсуждение проблемы.

4.2. Высказывания участников дискуссии. По результатам обсуждения каждого вопроса ведущий делает вывод и переходит к следующему вопросу.

5. Подведение итогов дискуссии. Ведущий подводит итоги дискуссии, анализирует выводы, к которым пришли участники спора, подчеркивает основные моменты правильного понимания проблемы, показывает ложность, ошибочность высказываний, несостоятельность отдельных позиций по конкретным вопросам темы спора. Он обращает внимание на содержание речей, точность выражения мыслей, глубину и научность аргументов, правильность употребления понятий, оценивает умение отвечать на вопросы, применять различные средства полемики, отмечает наиболее активных участников дискуссии, дает рекомендации по дальнейшему изучению обсуждаемой проблемы, совершенствованию полемических навыков и умений.

При подготовке к дискуссии студенту следует ознакомиться с правилами ее проведения:

- дискуссия - это деловой обмен мнениями, в ходе которого каждый участник должен стараться рассуждать объективно;
- выступления должны проходить организованно, каждый участник может выступать только с разрешения ведущего, повторные выступления могут быть только отсроченными, недопустима перепалка между участниками;
- каждое высказывание должно быть подкреплено фактами;
- в обсуждении следует предоставить каждому участнику возможность высказаться;
- каждое высказывание, позиция должны быть внимательно рассмотрены;
- необходимо внимательно слушать выступления других, размышлять над ними и начинать говорить только тогда, когда появляется уверенность, что каждое ваше слово будет сказано по делу;
- в ходе обсуждения недопустимо «переходить на личности», навешивать ярлыки, допускать уничижительные высказывания и т.д.;
- отстаивайте свои убеждения в энергичной и яркой форме, не унижая при этом достоинства лица, высказавшего противоположное мнение;
- при высказывании мнений, не совпадающих с вашим, сохраняйте спокойствие, исходя из того, что два человека и не могут обладать одинаковым мнением;
- любое выступление должно иметь целью разъяснение разных точек зрения и примирение спорящих;
- рассуждать участникам предлагается только по заданной теме, необходимо избегать любых уклонений в сторону;
- следует говорить лаконично, по существу, воздерживаться от растянутых выступлений. Остроту дискуссии придают точные высказывания;
- необходимо вести себя корректно. Не используйте время для высказывания недовольства тому или иному лицу, тем более отсутствующему.

Для подготовки к дискуссии студенту рекомендуется использовать научные статьи авторов, представленные в библиотеке по адресу в сети «Интернет»: <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp?>. Студенту необходимо зарегистрироваться в научной электронной библиотеке Elibrary.ru. Кроме того, рекомендуется анализ диссертаций по теме дискуссии, для чего следует зарегистрироваться на сайте Российской государственной библиотеки по адресу в сети «Интернет»: <https://www.rsl.ru>.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов тем дисциплины. Отдельные вопросы конкретной темы права не рассматриваются на лекционном или семинарском занятиях в силу ограниченности занятий по времени. В то же время такие вопросы обязательно должны быть изучены студентами в силу их значимости. Вопросы для самостоятельного изучения обязательно озвучиваются преподавателем. Кроме того, для освоения такого материала преподаватель рекомендует нормативные правовые акты, а также научную и учебную литературу. Студент также может самостоятельно подобрать источники для изучения обозначенных вопросов.

При самостоятельном изучении отдельных вопросов в рамках дисциплины обучающемуся рекомендуется конспектировать материал, помечая тот, который вызывает трудности в понимании. В таких случаях студенту рекомендуется обратиться к преподавателю за консультацией.

Методические рекомендации по подготовке мультимедийной презентации

1. Рассказывать можно только то, о чем знаешь, как минимум, в 10 раз больше, чем озвучиваешь.

2. Первый слайд должен содержать название доклада, ФИО и координаты (организация/подразделение, адрес электронной почты) выступающего. Правила хорошего тона предполагают еще указание на первом (да и на каждом) слайде названия мероприятия. Каждый слайд должен иметь заголовок и быть пронумерованным в формате 1/11.

3. Не все равно, каким программным продуктом пользоваться для подготовки презентации. Наиболее распространен сегодня MS PowerPoint. Но, например, если презентация подготовлена не в TeX, то слушатели-математики могут не воспринять доклад всерьез.

4. Презентация начинается с аннотации, где на одном-двух слайдах дается представление, о чем пойдет речь. Большая часть презентаций требует оглашения структуры. При использовании TeX для макетирования стандартный шаблон предполагает отображение структуры разделов презентации с подсветкой текущего раздела на каждой странице, что стало уже стандартом де факто.

5. Презентация не заменяет, а дополняет доклад. Не надо писать на слайдах то, что Вы собираетесь сказать словами. Обратное тоже верно: при докладе никогда не зачитывайте текст со слайда! Возможное исключение – если презентация по-английски, и Вы не уверены в Вашем устном английском, имеет смысл сделать слайды самодостаточными, вынеся на них весь (слегка сокращенный) текст доклада.

6. Оптимальная скорость переключения – один слайд за 1–2 минуты, на лекциях – до 5 минут. Для кратких выступлений допустимо два слайда в минуту, но не быстрее. Слушатели должны успеть воспринять информацию и со слайда, и на слух. «Универсальная» оценка – число слайдов равно продолжительности выступления в минутах.

7. 20 pt. Наиболее читабельным является Arial. Оформляйте все слайды в едином стиле (в TeX многое из упомянутого делается «автоматически»). ≥Размер шрифта основного текста – не менее 16pt, заголовки

8. Не следует перегружать слайд информацией, делать много мелкого текста. При подготовке презентации рекомендуется в максимальной степени использовать графики, схемы, диаграммы и модели с их кратким описанием. Фотографии и рисунки делают представляемую информацию более интересной и помогают удерживать внимание аудитории, давая возможность ясно понять суть предмета. Длинные перечисления или большие таблицы с числами бессмысленны – лучше постройте графики.

9. Имеет смысл быть аккуратным. Неряшливо сделанные слайды (разной в шрифтах и отступах, ошибки и опечатки) вызывают подозрение, что и к содержательным вопросам докладчик подошёл спустя рукава. Готовую презентацию надо просмотреть внимательно несколько раз «свежим» взглядом; каждый раз будете находить по несколько

опечаток, ошибок или «некрасивостей». Особенно стоит обратить внимание на заголовок, набранный заглавными буквами. MS Office зачастую не проверяет орфографию в таких словах.

10. При ощущении неуверенности перед аудиторией или очень ответственном выступлении следует написать и выучить свою речь наизусть. Озвучивание одной страницы (формат А4, шрифт 14pt, полуторный интервал) занимает 2 минуты. Нужна тренировка перед выступлением.

11. Важно следить за временем.

12. Речь и слайды не должны совпадать, тогда презентация станет «объёмной». Речь должна быть более популярна и образна. Слайды могут содержать больше «технических» подробностей: формулы, схемы, таблицы, графики. Всегда подписывайте оси (какая переменная и ее размерность).

13. Нельзя читать формулы и обозначения («икс», «зет и джитое с тильдой» и т.п.) Возможное исключение - рассказ на рабочем семинаре перед коллегами «технических» результатов.

14. Первые же фразы должны интриговать. Например, можно сказать о том, насколько сложной или насколько важной является данная задача, или о том, насколько неожиданным будет решение - это позволит удержать внимание слушателей до конца. Но тогда концовка действительно должна оказаться нетривиальной — иначе слушатель будет разочарован. Запомните, у Вас только 20 секунд в начале доклада для того, чтобы привлечь внимание слушателей. Если за это время не прозвучит нечто поистине интригующее (или хотя бы хорошая шутка), вернуть внимание будет очень сложно.

15. Люди лучше запоминают то, что увидели последним!

16. В серьёзных научных презентациях не следует использовать эффекты анимации и излишнее «украшательство».

17. Заранее необходимо продумать возможные проблемы с техникой. Заранее скопировать на рабочий стол файл с презентацией и проверить, как он работает, с первого до последнего слайда. Обязательно иметь при себе копию презентации на флэш-карте. Проверить, нет ли проблем с отображением русских шрифтов и формул. Целесообразно иметь при себе как PPT презентацию (в случае подготовки презентации в MS Office), так и PDF версию (но показ PDF версии презентации автоматически налагает ограничения на используемые визуальные эффекты).

Решение правовых задач. Для закрепления теоретического материала, с целью выработки у обучающихся навыков по применению норм права обучающимся дается задание - решение правовых задач. Задачи должны быть решены в письменном виде. При решении указывается тема задачи, дается ответ на каждый вопрос задачи отдельно. Ответ должен быть полным и мотивированным, содержать ссылку на применяемую норму права.

Условия задания и задачи необходимо читать внимательно. Каждое предложение может иметь значение для правильного решения. От обучающегося требуется точное исследование изложенных обстоятельств, определение проблемных моментов. Решение должно быть нацелено на тот вопрос, который поставлен в задании.

Задания, задачи необходимо решать таким образом, чтобы решение имело внутреннюю структуру и логику изложения материала. Главное правило при построении структуры решения состоит в том, что в большинстве случаев структура решения задачи предопределяется нормами действующего законодательства.

Любое задание завершается общим выводом. Принимая во внимание специфику предмета, желательно в выводах оперировать словами «согласно статье...Федерального закона...», «в соответствии с действующим законодательством...». Но очень важны личное мнение, рассуждение и отношение студента к условиям задачи и его решению.

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

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.
2. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права.
3. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни.
4. Основные виды коммерческой деятельности.
5. Понятие и виды коммерческих правоотношений.
6. Основные принципы коммерческого права.
7. 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.
8. Методы правового регулирования в коммерческом праве.
9. Система источников коммерческого права.
10. История торгового (коммерческого) права России
11. Современное состояние российского законодательства о торговле и перспективы его развития
12. Кодификация российского торгового законодательства: проблемы и перспективы. Концепции Торгового кодекса России
13. Применение торговых обычаев и обыкновений в торговой деятельности
14. Право ВТО: понятие, тенденции развития.
15. Право международных торговых договоров: система, основные проблемы
16. Торговое право Европейского союза: тенденции развития
17. Принципы европейского договорного права
18. Венская конвенция ООН 1980г. и развитие торгового законодательства
19. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА: содержание, тенденции развития
20. ИНКОТЕРМС: правовая природа, значение и содержание
21. Сравнительная характеристика современных зарубежных торговых кодексов

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

В российской правовой науке, изучающей феномен современной коммерческой деятельности и соответствующую ей отрасль права, переплетающуюся с гражданским и предпринимательским правом, также (как у экономистов о коммерческой деятельности) сложились различные представления о самостоятельности коммерческого права. Одни ученые считают, что коммерческое право в российской правовой системе необходимо

Задание 4

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

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

Оферта	Акцепт

Ответ:

Задание 5

Заполните таблицу, внося в нее недостающие данные:

Название гражданско-правового договора	Стороны договора
1. Договор _____	1. Агент и принципал
2. Договор безвозмездного пользования имуществом	2. _____ и _____
3. Договор комиссии	3. _____ и _____
4. Договор _____	4. Поверенный и доверитель
5. Договор финансовой аренды	5. Лизингодатель, _____ и _____
6. Договор возмездного оказания услуг	6. _____ и _____

Ответ:

Задание 6

Заполните таблицу, внося в неё недостающие данные:

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

Ответ:

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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. 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>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

Тема 2. Правовое регулирование торгового оборота

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

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.
9. Принципы торгового права
10. Торговое законодательство США
11. Торговое право Германии
12. Торговое право азиатских стран
13. Торговое право стран Латинской Америки

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

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

ним успешно развивается и коммерческое законодательство, которое уже ничуть не уступает коммерческому законодательству развитых стран.

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

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

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

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

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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. 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>

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.

5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Принципы разумности, добросовестности и честной деловой практики в торговом обороте
2. Современные тенденции развития торгового права
3. Сущность и признаки конкуренции и монополии
4. Цель конкурентного законодательства и пути ее достижения
5. Правовые средства формирования и реализации конкурентной стратегии
6. Проблемы правового регулирования естественных монополий
7. Законодательные меры, стимулирующие становление и развитие конкурентных отношений

8. Программы развития конкуренции: основные направления и нерешенные вопросы
9. Правовые меры, направление на увеличение количества хозяйствующих субъектов
10. Роль торгово-промышленных палат в обеспечении торговой деятельности (российский и международный опыт)
11. Правовое регулирование выставочной торговли
12. Правовые проблемы ведения переговоров по условиям заключаемых договоров
13. Заключение контрактов на закупку для государственных нужд
14. Торги как способ заключения договоров
15. Стандарты: виды, порядок применения
16. Обязательная сертификация товаров
17. Документы, удостоверяющие качество товаров
18. Государственная регистрация отдельных видов товаров
19. Технические регламенты и стандарты
20. Добровольное подтверждение соответствия товаров
21. Экспертиза качества товаров
22. Маркировка как один из показателей качества товаров

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

1. *В связи с вышеизложенным попытайтесь выявить субъекты коммерческого права и привести их исчерпывающий перечень.*
2. *Какое значение для коммерческого права имеет, на Ваш взгляд, введение терминов «коммерческая организация», «некоммерческая организация»? Известный предприниматель В. в интервью газете «Коммерсантъ» заявил, что он не видит принципиальных различий между коммерческой и некоммерческой организацией. Каково Ваше мнение на этот счет? Ответ обоснуйте.*
3. *На конференции два юриста поспорили на тему о том, может или не может некоммерческая организация участвовать в коммерческом обороте. Как бы Вы разрешили этот спор?*
4. *Установлено, что в уставе некоммерческой организации при определении сфер ее деятельности нельзя ограничиться формулировкой: «Любые иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством». Как Вы считаете, почему?*

Задание 2

1. Существует известное противоречие между либеральной концепцией государства как «ночного сторожа» (государство должно охранять частную собственность и нормы права, но не вмешиваться ни в частное предпринимательство, ни в частную жизнь, ни тем более в то, что называют «полной свободой торговли») и реальностями рынка, не только далекого от «совершенной конкуренции», но и какого бы то ни было альтруизма. Сегодня многие юристы безоговорочно выступают за усиление государственного контроля за соблюдением правил коммерческой деятельности. Некоторые из них считают, что ограничения должны касаться только торговли и посредничества. Другие выступают за более комплексный контроль, включающий контроль за хозяйственными связями между поставщиками и покупателями товаров, рекламой, оптовыми закупками товаров, всеми технологическими процессами, связанными с движением товара, и т.д.

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

Задание 3

Известно, что в Германии соответствующие государственные органы уделяют пристальное внимание деятельности коммерсантов. Например, государство закрепило за собой функции контроля за соблюдением установленных сроков хранения и перевозки продовольственных продуктов. Прерогатива государства в этой области закреплена в соответствующих нормативно-правовых актах.

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

Существуют ли правила коммерческой деятельности вне системы правовых регуляторов?

Ответ обоснуйте.

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

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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. 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>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 4. Объекты торгового оборота

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Особенности регулирования конкурентных отношений в топливно-энергетическом комплексе
2. Особенности регулирования конкурентных отношений в сфере связи

3. Особенности регулирования конкурентных отношений в электроэнергетике
4. Особенности регулирования конкурентных отношений в газовой и нефтяной промышленности
5. Монополистическая деятельность: понятие, формы
6. Правовые проблемы выявления и доказывания монопольно высоких (низких) цен
7. Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию
8. Вертикальные и горизонтальные соглашения: проблемы правового регулирования.
9. Картели: сущность, признаки.
10. Монополистическая деятельность и недобросовестная конкуренция: общее и особенное
11. Недобросовестная конкуренция и злоупотребление правом
12. Добросовестность, разумность и справедливость как основополагающие категории законной конкурентной стратегии
13. Правовые проблемы обеспечения недискриминационного доступа
14. Недобросовестная конкуренция и интеллектуальная собственность
15. Влияние таможенно-тарифной политики на конкурентные отношения
16. Правовые проблемы осуществления контроля за экономической концентрацией
17. Предоставление государственных и муниципальных преференций: проблемы правового регулирования
18. Проблемы выявления и доказывания манипулирования ценами
19. Проблемы правового регулирования цен и тарифов

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

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

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

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

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

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

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

Задание 2

Вопрос о гражданско-правовой ответственности является спорным в юридической

науке. Некоторые авторы (С.С. Алексеев) выделяют так называемую позицию ответственности, под которой понимают неуклонное, строгое, предельно инициативное осуществление всех обязанностей. Другие (Н.А. Тирхов) определяют гражданско-правовую ответственность как регулируемую обязанность дать отчет в своих действиях. Третьи (С.Н. Багуль) под ответственностью понимают меры государственного или общественного принуждения, включая понуждение должника к исполнению принятой на себя обязанности по натуре.

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

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

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

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

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

Каков порядок рассмотрения данного внешнеэкономического спора?

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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. 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>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.

5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 5. Регулирование реализации отдельных видов товаров

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

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.

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

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

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

1. Петров, Д. А. Конкурентное право: учебник и практикум для вузов / Д. А. Петров, В. Ф. Попондопуло; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450057>
2. Конкурентное право: учебник / Д. А. Гаврилов, С. А. Пузыревский, Д. И. Серегин; отв. ред. С. А. Пузыревский. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. - 416 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1020432>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 6. Организация торгового оборота

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Организация работы по исполнению торговых договоров
 1. Институт таможенной стоимости товаров по праву ВТО, Евразийского экономического союза и законодательству РФ
 2. Наднациональные и национальные аспекты правового регулирования деятельности в сфере таможенного дела
 3. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в условиях членства РФ в ВТО и участия в региональной экономической интеграции (ЕАЭС, СНГ)
2. Правовые основы и практика нетарифного регулирования внешней торговли в условиях Евразийского экономического союза
 4. Правовой режим единой таможенной территории Евразийского экономического союза и изъятия из общих правил ее функционирования
 5. Институт страны происхождения товаров в сфере внешнеторговой деятельности
 6. Применение Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (ТФА) в праве Евразийского экономического союза и в законодательстве РФ
 7. Значение и правовое регулирование доменного имени в торговом обороте
 8. Средства индивидуализации субъектов торгового оборота
 9. Правовой режим фирменного наименования

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

В связи с вышеизложенным попытайтесь выявить субъекты коммерческого права и привести их исчерпывающий перечень.

Задание 2

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

Задание 3

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

Задание 4

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

1. Петров, Д. А. Конкурентное право: учебник и практикум для вузов / Д. А. Петров, В. Ф. Попондопуло; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450057>

2. Конкурентное право: учебник / Д. А. Гаврилов, С. А. Пузыревский, Д. И. Серегин; отв. ред. С. А. Пузыревский. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. - 416 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1020432>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 7. Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере конкурентной деятельности.
2. Механизмы создания и развития конкурентных отношений.
3. Запреты на монополистическую деятельность.
4. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.
5. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушений правил конкуренции.
6. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции.
7. Основные направления антимонопольного регулирования в сфере торговли продовольственными товарами.
8. Виды антимонопольных запретов, установленных законодательством о торговой деятельности.
9. Правовые критерии установления барьеров для входа на товарные рынки.
10. Основные виды навязывания контрагенту договора своих собственных условий.
11. Критерии допустимости дискриминационных действий хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров.
12. Антимонопольные требования к договорному саморегулированию в торговле.
13. Система специальных антимонопольных запретов на вертикальные договоры о долгосрочном взаимодействии между производителем, поставщиком и розничным продавцом.
14. Запрет на картели в торговой деятельности.
15. Общие и специальные исключения из антимонопольных запретов на совершение торговых сделок.
16. Признаки экономической концентрации и координации экономической деятельности в корпоративном саморегулировании в торговле.

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

Почему, на Ваш взгляд, это происходит? Попробуйте дать характеристику правоотношений, возникающих в коммерческой деятельности сбытовых и снабженческих подразделений предприятий. Какие проблемы в этих правоотношениях

наиболее актуальны для коммерческого права? Имеются ли в России законодательные акты, регулирующие эти отношения?

Задание 2

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

1. Петров, Д. А. Конкурентное право: учебник и практикум для вузов / Д. А. Петров, В. Ф. Попондопуло; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450057>
2. Конкурентное право: учебник / Д. А. Гаврилов, С. А. Пузыревский, Д. И. Серегин; отв. ред. С. А. Пузыревский. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. - 416 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1020432>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 8. Документирование торгового оборота

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Законодательное регулирование учета, отчетности конкурентной деятельности, документирование совершаемых в процессе нее сделок и операций.
2. Требования законодательства к форме и содержанию документов, составляемых при осуществлении расчетов, перевозок грузов, приема-передачи материальных ценностей, а также совершении других операций.
3. Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций.
4. Обеспечение коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой документации.

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

Вопрос о гражданско-правовой ответственности является спорным в юридической науке. Некоторые авторы (С.С. Алексеев) выделяют так называемую позицию ответственности, под которой понимают неуклонное, строгое, предельно инициативное осуществление всех обязанностей. Другие (Н.А. Тирхов) определяют гражданско-правовую ответственность как регулируемую обязанность дать отчет в своих действиях. Третьи (С.Н. Багуль) под ответственностью понимают меры государственного или общественного принуждения, включая понуждение должника к исполнению принятой на себя обязанности по натуре.

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

1. Петров, Д. А. Конкурентное право: учебник и практикум для вузов / Д. А. Петров, В. Ф. Попондопуло; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450057>
2. Конкурентное право: учебник / Д. А. Гаврилов, С. А. Пузыревский, Д. И. Серегин; отв. ред. С. А. Пузыревский. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. - 416 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1020432>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

Тема 9. Обязательства в торговом обороте

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

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.

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

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

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

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

Дополнительные источники и литература для подготовки:

1. Петров, Д. А. Конкурентное право: учебник и практикум для вузов / Д. А. Петров, В. Ф. Попондопуло; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00411-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450057>

2. Конкурентное право: учебник / Д. А. Гаврилов, С. А. Пузыревский, Д. И. Серегин; отв. ред. С. А. Пузыревский. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. - 416 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1020432>

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.

5. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

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

1. Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой

1. Картели: сущность, признаки.
2. Принципы разумности, добросовестности и честной деловой практики в торговом обороте
3. Сущность и признаки конкуренции и монополии
4. Законодательные меры, стимулирующие становление и развитие конкурентных отношений
5. Программы развития конкуренции: основные направления и нерешенные вопросы
6. Правовые меры, направление на увеличение количества хозяйствующих субъектов
7. Правовые проблемы выявления и доказывания монопольно высоких (низких) цен
8. Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию
9. Государственный контроль за соблюдением правил конкурентной деятельности.
10. Недобросовестная конкуренция и злоупотребление правом
11. Правовые проблемы обеспечение недискриминационного доступа
12. Влияние таможенно-тарифной политики на конкурентные отношения
13. Проблемы выявления и доказывания манипулирования ценами
14. Проблемы правового регулирования цен и тарифов
15. Публичные договор и договор присоединения: общее и особенное
16. Правовые аспекты обеспечения коммерческой тайны

2. Выполнение письменного практического задания

Задание 1

Составьте исковое заявление в арбитражный суд своего региона по ситуации нарушения договора: 1) поставки с/х продукции 2) срока оплаты аренды 3) нарушение условий хранения товара на складе

Задание 2

Проанализируйте предложенную судебную практику нарушения условий договора, выпишите следующие данные из решения: истец и его правовая позиция; ответчик и его доводы; нормы, которыми руководствовался суд; причины отмены решения суда первой инстанции в апелляционной инстанции; причины направления дела на новое рассмотрение в кассационной инстанции:

https://sudact.ru/arbitral/doc/DSRHHuX0OSUP/?arbitral-txt=нарушил+договор+поставки&arbitral-case_doc=&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=&arbitral-region=1027&arbitral-court=&arbitral-judge=&_id=1651350453384&snippet_pos=1908#snippet

https://sudact.ru/arbitral/doc/DIZZVjKC5zYF/?arbitral-txt=нарушил+договор+поставки&arbitral-case_doc=&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=&arbitral-region=1027&arbitral-court=&arbitral-judge=&_id=1651350453384&snippet_pos=12120#snippet

https://sudact.ru/arbitral/doc/TAVFdIu7DbZH/?arbitral-txt=нарушил+договор+поставки&arbitral-case_doc=&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=&arbitral-region=1027&arbitral-court=&arbitral-judge=&_id=1651350453384&snippet_pos=3866#snippet

https://sudact.ru/arbitral/doc/jWGDAM2jT5gV/?arbitral-txt=нарушил+договор+аренды&arbitral-case_doc=&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=&arbitral-region=1027&arbitral-court=&arbitral-judge=&_id=1651350639725&snippet_pos=2320#snippet

Дополнительные источники и литература для подготовки:

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>

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301

3. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения	Измененные пункты	Решение учебно-методического-совета (номер, дата)