

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.08.2022 09:28:12

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт права

Кафедра Правового обеспечения экономической деятельности

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 9 от 31 мая 2022 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.В.14 Коммерческое право

Основная профессиональная образовательная программа 40.03.01 Юриспруденция программа Правовое обеспечение экономической деятельности

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2022

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Коммерческое право входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Правовой режим недвижимости, Наследственное право, Конкурентное право, Правовое регулирование несостоятельности (банкротства), Право интеллектуальной собственности, Правовой статус юридических лиц, Правовое регулирование деятельности корпораций, Договорное право, Особенности правового регулирования труда отдельных категорий работников, Правовое регулирование рекламы, Правовое регулирование расчетно-кредитных отношений, Жилищное право, Основы проектной деятельности

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Коммерческое право в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен представлять интересы хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами, в том числе осуществлять представительство в суде

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	содержание нормативно-правовых актов материально-правового и процессуального характера, регулирующих порядок взаимодействия с контролирующими органами, в, в том числе регламентирующих представительство в суде	использовать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности при взаимодействии с контролирующими органами, в, в том числе при осуществлении представительства в суде	навыками представления интересов хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами, в том числе навыками судебного представительства

ПК-2 - Способен юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	правила правовой квалификации фактов и обстоятельства, составления юридических заключений, методику проведения	юридически правильно применять методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности; составлять юридические	приемами правовой квалификации обстоятельств дела, навыками подготовки правовых заключений, проведения консультации в конкретных видах юридической деятельности

	консультаций в конкретных видах юридической деятельности	заклучения, давать консультации в конкретных видах юридической деятельности	
--	--	---	--

ПК-3 - Способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
ПК-3	систему юридической документации, в которой отражаются результаты профессиональной деятельности, способы и приемы отражения результатов профессиональной деятельности в юридической и иной документации	самостоятельно осуществлять подготовку юридических и иных документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности	навыками подготовки юридических и иных документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	36.15/1
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	53.85/1.5
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

очно-заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 9
Контактная работа, в том числе:	4.15/0.12
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	85.85/2.38
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной	

программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Коммерческое право представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Общая часть	8	8	0.08	1	33.0	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК- 3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
2.	Специальная часть	10	10	0.07	1	20,85	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК- 3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
	Контроль	18					
	Итого	18	18	0.15		53.85	

очно-заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Общая часть	1	1	0.07	1	45,85	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК- 3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
2.	Специальная часть	1	1	0.08	1	40	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК- 3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
	Контроль	18					
	Итого	2	2	0.15		85.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
------	--	-------------------------------	-----------------------------------

1.	Общая часть	лекция	Понятие и принципы коммерческого права и его место в системе права
		лекция	Источники коммерческого права
		лекция	Правовая характеристика товарного рынка в РФ
		лекция	Правовой режим объектов коммерческого права
2.	Специальная часть	лекция	Понятие и классификация договоров в области коммерческой деятельности
		лекция	Особенности отдельных видов реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности
		лекция	Договор поставки
		лекция	Особенности отдельных видов посреднических договоров в сфере торговой деятельности
		лекция	Особенности отдельных видов договоров, содействующих торговле

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Общая часть	практическое занятие	Понятие и принципы коммерческого права и его место в системе права
		практическое занятие	Источники коммерческого права
		практическое занятие	Понятие и виды субъектов коммерческого права
		практическое занятие	Понятие и виды объектов коммерческого права
2.	Специальная часть	практическое занятие	Понятие и классификация договоров в области коммерческой деятельности
		практическое занятие	Особенности реализационных договоров в сфере торговой деятельности
		практическое занятие	Особенности отдельных видов организационных договоров в сфере торговой деятельности
		практическое занятие	Особенности отдельных видов посреднических договоров в сфере

			торговой деятельности
		практическое занятие	Особенности отдельных видов договоров, содействующих торговле

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные Специальные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п		Вид самостоятельной работы ***
1.	Общая часть	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Специальная часть	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Коммерческое право : учебник для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 590 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14231-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468091>

Дополнительная литература

1. "Булатецкий, Ю. Е. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 448 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8000-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/449837>

Коммерческое право. Практикум : учебное пособие для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 131 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08388-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471719>"

Литература для самостоятельного изучения

1. Каминка, А.И. Очерки торгового права /А.И. Каминка. - М., 2002.
2. Комментарий к ФЗ об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ. Борисов А.Н. М., 2010.
3. Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Б. И. Пугинский [и др.] ; под

общ. ред. Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 471 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6680-0.

<https://www.biblio-online.ru/book/F642D8D8-091B-48D8-90FE-F779B5DE7C5F>

4. Попондопуло, В.Ф. Международное коммерческое право / В.Ф. Попондопуло. – Спб.: Изд-во «Омега-Л», 2006.
5. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914 г.). - М.: Изд-во «Спарк», 1994.
6. Коммерческое право РФ: Практикум для дневного отделения юрид. фак-та / Самарский госуниверситет; Каф. гражданского процессуального и предпринимательского права. Сост. Е.В. Меденцева, Е.Б. Огиренко, А.Н. Зевайкина. Отв. ред. Е.В. Меденцева. – Самара: Универс-груп, 2004. – 37с.
7. Коммерческое право РФ: Практикум для заочного отделения юрид. фак-та / Самарский госуниверситет; Каф. гражданского процессуального и предпринимательского права. Сост. Е.В. Меденцева, Е.Б. Огиренко, А.Н. Зевайкина. Отв. ред. Е.В. Меденцева. – Самара: Универс-груп, 2004. – 37с.
8. Принципы Европейского договорного права: купля-продажа (перевод с англ.) // Коммерческое право: научно-практический журнал. – 2009. - № 2 (5).
9. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914 г.). - М.: Изд-во «Спарк», 1994.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ – <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru/>)
4. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска
---	--

	Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Коммерческое право:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 9 от 31.05.2022 Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен представлять интересы хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами, в том числе осуществлять представительство в суде

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	содержание нормативно-правовых актов материально-правового и процессуального характера, регулирующих порядок взаимодействия с контролирующими органами, в, в том числе регламентирующих представительство в суде	использовать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности при взаимодействии с контролирующими органами, в, в том числе при осуществлении представительства в суде	навыками представления интересов хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами, в том числе навыками судебного представительства
Пороговый	содержание основных нормативно-правовых актов материально-правового и процессуального характера, регулирующих порядок взаимодействия с контролирующими органами	использовать основные нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности при взаимодействии с контролирующими органами, в, в том числе при осуществлении представительства в суде	Основными навыками представления интересов хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами
Стандартный (в дополнение к пороговому)	содержание нормативно-правовых актов материально-правового и процессуального характера, регулирующих порядок взаимодействия с контролирующими органами	использовать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности при взаимодействии с контролирующими органами	навыками представления интересов хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	содержание нормативно-правовых актов материально-правового и процессуального характера, регулирующих порядок взаимодействия с контролирующими органами, в, в том числе регламентирующих представительство в суде	использовать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности при взаимодействии с контролирующими органами, в, в том числе при осуществлении представительства в суде	навыками представления интересов хозяйствующих субъектов при взаимодействии с контролирующими органами, в том числе навыками судебного представительства

ПК-2 - Способен юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности

Планируемые	Планируемые результаты обучения по дисциплине
-------------	---

результаты обучения по программе			
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	правила правовой квалификации фактов и обстоятельства, составления юридических заключений, методику проведения консультаций в конкретных видах юридической деятельности	юридически правильно применять методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности; составлять юридические заключения, давать консультации в конкретных видах юридической деятельности	приемами правовой квалификации обстоятельств дела, навыками подготовки правовых заключений, проведения консультации в конкретных видах юридической деятельности
Пороговый	Основные правила правовой квалификации фактов и обстоятельств, составления юридических заключений	юридически правильно применять основные методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности; составлять юридические заключения	Основными приемами правовой квалификации обстоятельств дела, навыками подготовки правовых заключений
Стандартный (в дополнение к пороговому)	правила правовой квалификации фактов и обстоятельства, составления юридических заключений	юридически правильно применять методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности; составлять юридические заключения	приемами правовой квалификации обстоятельств дела, навыками подготовки правовых заключений
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	правила правовой квалификации фактов и обстоятельства, составления юридических заключений, методику проведения консультаций в конкретных видах юридической деятельности	юридически правильно применять методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности; составлять юридические заключения, давать консультации в конкретных видах юридической деятельности	приемами правовой квалификации обстоятельств дела, навыками подготовки правовых заключений, проведения консультации в конкретных видах юридической деятельности

ПК-3 - Способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	систему юридической документации, в которой отражаются результаты профессиональной	самостоятельно осуществлять подготовку юридических и иных документов, в которых	навыками подготовки юридических и иных документов, в которых отражаются результаты

	деятельности, способы и приемы отражения результатов профессиональной деятельности в юридической и иной документации	отражаются результаты профессиональной деятельности	профессиональной деятельности
Пороговый	систему основной юридической документации, в которой отражаются результаты профессиональной деятельности, способы и приемы отражения результатов профессиональной деятельности в юридической документации	самостоятельно осуществлять подготовку основных юридических документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности	навыками подготовки основных юридических документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности
Стандартный (в дополнение к пороговому)	систему юридической документации, в которой отражаются результаты профессиональной деятельности, способы и приемы отражения результатов профессиональной деятельности в юридической документации	самостоятельно осуществлять подготовку юридических документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности	навыками подготовки юридических документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	систему юридической документации, в которой отражаются результаты профессиональной деятельности, способы и приемы отражения результатов профессиональной деятельности в юридической и иной документации	самостоятельно осуществлять подготовку юридических и иных документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности	навыками подготовки юридических и иных документов, в которых отражаются результаты профессиональной деятельности

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Общая часть	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК- 4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3	Оценка докладов Устный/письменный опрос Тестирование	Зачет
2.	Специальная часть	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК- 4.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3,	Оценка докладов Устный/письменный	Зачет

	ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3	опрос Тестирование	
--	-------------------------	-----------------------	--

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, предмет и метод коммерческого права. 2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом. 3. Дуализм частного права в правовых системах зарубежных государств. 4. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права. 5. Разграничение понятий «коммерческое», «предпринимательское», «гражданское», «хозяйственное» право. 6. Правоотношения в коммерческой деятельности. 7. Понятие источников коммерческого права. 8. Классификация источников коммерческого права по юридической силе. 9. Структура коммерческого законодательства. 10. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ. 11. Понятие и структур товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. 12. Оптовый и розничный товарный рынок. 13. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности. 14. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций. 15. Понятие и признаки посредничества. 16. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей. 17. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. 18. Правовое регулирование розничной торговли. 19. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в коммерческой деятельности. 20. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности. 21. Понятие и виды объектов коммерческого права. 22. Правовой режим товаров. 23. Правовой режим продажи отдельных видов товаров. 24. Правовой режим торговых объектов.
Специальная часть	<ol style="list-style-type: none"> 25. Правовой режим розничных рынков. 26. Правовой режим ярмарок. 27. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права. 28. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права. 29. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права. 30. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права.

	<p>31. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права.</p> <p>32. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны.</p> <p>33. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации. Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.</p> <p>34. Правовой режим рекламы.</p> <p>35. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>36. Преддоговорные споры и преддоговорная ответственность.</p> <p>37. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>38. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>39. Правовое регулирование электронной торговли.</p> <p>40. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>41. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.</p> <p>42. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>43. Договор международной купли-продажи товаров.</p> <p>44. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</p> <p>45. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</p> <p>46. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</p> <p>47. Дистрибьюторский договор.</p> <p>48. Классификация посреднических договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>49. Договор коммерческого представительства.</p> <p>50. Посреднические договоры в сфере внешнеторговой деятельности.</p> <p>51. Посреднические договоры в сфере биржевой торговли.</p> <p>52. Виды договоров, содействующих торговле.</p> <p>53. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>54. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>55. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>56. Договор складского хранения.</p> <p>57. Понятие и система транспортных договоров.</p> <p>58. Договор транспортной экспедиции.</p>
--	---

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, предмет и метод коммерческого права. 2. История формирования коммерческого права в России и за рубежом. 3. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права. 4. Правоотношения в коммерческой деятельности. 5. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе. 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ. 7. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ.

	<p>Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка.</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности. 9. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций. 10. Понятие и признаки посредничества. 11. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей. 12. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка. 13. Правовое регулирование розничной торговли. 14. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности. 15. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности. 16. Понятие и виды объектов коммерческого права. 17. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров. 18. Правовой режим торговых объектов. Розничные рынки и ярмарки. 19. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права. 20. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.
<p>Специальная часть</p>	<ol style="list-style-type: none"> 21. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права. 22. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права. 23. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права. 24. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны. 25. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации. 26. Защита прав участников коммерческого оборота на средства индивидуализации юридических лиц, товаров (работ, услуг), предприятий. 27. Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности. 28. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности. 29. Преддоговорные споры. Преддоговорная ответственность. 30. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности. 31. Структура договорных связей в коммерческой деятельности. 32. Правовое регулирование электронной торговли. 33. Исполнение обязательств, возникающих из коммерческих договоров. 34. Техника договорной работы. 35. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности. 36. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.

	<p>37. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>38. Договор международной купли-продажи товаров.</p> <p>39. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</p> <p>40. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</p> <p>41. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</p> <p>42. Дистрибьюторский договор.</p> <p>43. Классификация посреднических договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>44. Договор коммерческого представительства.</p> <p>45. Договор комиссии.</p> <p>46. Договор агентирования.</p> <p>47. Посреднические договоры в сфере внешнеторговой деятельности.</p> <p>48. Посреднические договоры в сфере биржевой торговли.</p> <p>49. Классификация договоров, содействующих торговле.</p> <p>50. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>51. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>52. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>53. Договор коммерческой концессии.</p> <p>54. Договор об отчуждении исключительного права на товарный знак.</p> <p>56. Лицензионный договор.</p> <p>57. Договор имущественного страхования, его применение в коммерческой деятельности.</p> <p>58. Договор складского хранения.</p> <p>59. Система транспортных договоров.</p> <p>60. Договор транспортной экспедиции.</p>
--	---

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

В российском коммерческом праве применяются следующие методы правового регулирования:

- метод обязательных предписаний
- метод рекомендаций
- метод автономных решений (метод согласования)
- все вышеназванное

Предметом коммерческого права являются:

- управленческие отношения
- отношения, возникающие в сфере товарного обращения
- отношения, возникающие в сфере административного права
- управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права

Определение коммерческой (предпринимательской) деятельности содержится в:

- Уголовном кодексе РФ
- Гражданском кодексе РФ
- Трудовом кодексе РФ
- Налоговом кодексе РФ

Российское коммерческое право – это:

- один из элементов российской правовой системы

- совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли
- относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений в сфере торгового оборота
- совокупность обычаев делового оборота

Цель коммерческой деятельности – это:

- извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров
- просто систематическое отчуждение товаров
- безвозмездная передача товаров третьим лицам
- получение прибыли

Источником российского коммерческого права является:

- обычай делового оборота
- судебный прецедент
- договор поставки
- договор подряда

Согласно законодательству о лицензировании понятие «лицензия» означает:

- признание исключительного права (интеллектуальной собственности) юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (товарный знак, знак обслуживания и т.п.)
- разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю
- сертификат соответствия поставляемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг обязательным требованиям государственных стандартов, выданный государственным органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю
- документы, соответствующие установленным законом требованиям и удостоверяющие обязательственные и иные права, осуществление или передача которых возможны только при предъявлении таких документов

Императивные нормы гражданского права – это такие нормы, которые:

- позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий
- носят рекомендательный характер
- обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам
- позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению

Действие закона распространяется на отношения, возникающие:

- после введения его в действие
- после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом
- до введения в действие закона по требованию одной из сторон
- после введение закона в действие по требованию одной из сторон

В содержание нормы коммерческого права входят следующие элементы:

- гипотеза, санкция, договор
- диспозиция, гипотеза, правило
- санкция, диспозиция, соглашение
- гипотеза, диспозиция, санкция

Правовой институт регулирует определенный вид:

- однородных отношений
- разнородных отношений

- неопределенных отношений
- определенных отношений

Торговый обычай – это:

- правило применяемое по соглашению сторон
- правило применяемое при наличии разногласий между сторонами
- правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений
- правило применяемое одной из сторон

Субъект коммерческой деятельности – это:

- несовершеннолетний
- специалист, работающий в области юриспруденции
- юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающийся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированный в установленном законом порядке
- экономист

Специальными субъектами товарного рынка являются:

- оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки
- торгово-промышленные выставки
- только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки
- оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, торгово-промышленные палаты

К коммерческим организациям относятся:

- общественная организация
- благотворительный фонд
- общество с ограниченной ответственностью
- общественный фонд

Гражданин признается предпринимателем с момента:

- подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя
- государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя
- достижения полной дееспособности
- осуществления предпринимательской деятельности

Объектом торгового оборота являются:

- личные права и обязанности
- личный капитал
- товары и товарораспорядительные документы
- личные свободы

Правовой режим товаров в торговле – это:

- совокупность законов
- совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле
- совокупность личных прав
- совокупность законов, правил и личных прав

Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

- получение прибыли
- получение гарантий
- получение товара
- +получение прибыли не является основной целью

При рассмотрении дела о банкротстве юридического лица применяются следующие стадии:

- наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение
- внешнее управление и конкурсное производство
- мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство
- наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство

Основными организационно-правовыми формами юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности являются:

- хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, общество с ограниченной ответственностью
- только государственные и муниципальные унитарные предприятия
- общество с ограниченной ответственностью
- хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия

Деликтоспособность индивидуального предпринимателя – это способность:

- иметь права и обязанности
- совершать сделки
- отказаться от совершения сделки
- нести юридическую ответственность за свои действия

Право владения имуществом означает:

- возможность иметь у себя данное имущество
- содержать его в своем хозяйстве
- фактически обладать им
- владение, пользование и распоряжение имуществом

К способам приобретения права собственности относятся:

- первоначальные и производные способы
- второстепенные способы
- изначальные способы
- специальные способы

Помимо воли собственника право собственности прекращается:

- конфискацией
- национализацией
- конфискацией, национализацией
- арестом имущества

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Раздел дисциплины	Задачи
Общая часть	<p>Задача 1. Выступать представителем розничной торговой организации в арбитражном суде поручено заместителю генерального директора. По доверенности представитель уполномочен «совершать все необходимые процессуальные действия». Доверенность подписана генеральным директором организации, скреплена печатью. Заместитель директора составил и собственноручно подписал исковое заявление. Однако суд, изучив доверенность, заявление не принял.</p> <p>Может ли представителем организации в арбитражном суде выступать заместитель директора? Достаточен ли объем правомочий, переданных по доверенности, для подписания искового заявления? Как должна быть оформлена доверенность? Обоснуйте ответ.</p> <p>Задача 2. Здание магазина находится в общей равнодолевой</p>

собственности физического лица и ООО. ООО по соглашению об отступном с третьим лицом уступило ему свою долю в праве собственности в счет погашения задолженности, не направив физлицу предложение о приобретении доли. Собственник – физическое лицо подал исковое заявление в суд в связи с нарушением его права на преимущественное приобретение доли и просил суд перевести на него права и обязанности приобретателя. Правомерные ли требования истца? Может ли сделка быть признана недействительной? Дайте обоснованный ответ.

Задача 3. ИП Иванов И.И., являющийся одним из участников и генеральным директором ООО "АБВ" - владельца крупной торговой сети, в связи со своим трудным финансовым положением, оформил для себя и получил 5000000 рублей.

Может ли ООО "АБВ" оказать ему финансовую помощь путем заключения договора беспроцентного займа? Какие существуют правовые риски? Используйте судебную практику.

Задача 4. В декабре 2020 года заключен годовой договор на оказание юридических услуг (консультирование по вопросам коммерческого права по запросу заказчика). Оплата услуг исполнителя осуществляется ежемесячно, размер платежа фиксированный, не зависит от конкретного перечня оказанных консультаций. В марте 2021 года заказчик не обращался к исполнителю за консультациями, в связи с чем не стал производить ежемесячный платеж по договору. Исполнитель же потребовал произвести оплату услуг по договору за март. Определите правовую природу договора, используя судебную практику. Оцените правомерность требования исполнителя. Обоснуйте ответ.

Задача 5. Заключается предварительный договор купли-продажи доли в ООО между участником ООО и третьим лицом.

В какой форме должен быть заключен такой договор? Следует ли нотариально удостоверить предварительный договор? Каковы последствия несоблюдения формы предварительного договора? Дайте обоснованный ответ.

Задача 6. Поставщик нарушил условия договора о сроках поставки продукции. Условие о неустойке договором поставки не предусмотрено. Однако покупатель не захотел воспользоваться процентами за пользование чужими денежными средствами по ст. 395 ГК РФ и направил в адрес поставщика письменное требование уплатить неустойку в размере 1% от цены товара за каждый день просрочки. Поставщик в ходе досудебных споров согласился с неустойкой. Счет на сумму неустойки оплачен Поставщиком.

Может ли поставщик впоследствии оспорить взыскание неустойки? В какой форме должно быть заключено соглашение о неустойке? Обоснуйте ответ.

Задача 7. Заключен договор купли-продажи партии товара, производство которого еще не завершено, и на момент заключения договора определить цену товара невозможно. Сторонами согласованы наименование, количество и сроки передачи товара покупателю. Цена товара, по договору, будет сформирована и объявлена покупателю путем направления уведомления после завершения производства товара. При этом передача товара производится только после его оплаты покупателем.

Можно ли считать договор купли-продажи заключенным в отсутствие установленной цены товара? Каковы возможные последствия, если объявленная продавцом цена не устроит покупателя? Ответ обоснуйте.

Задача 8. Заключается предварительный договор купли-продажи физическим лицом магазина у единственного участника ООО.

В какой форме должен быть заключен предварительный и основной договор? Следует ли нотариально удостоверить предварительный договор? Каковы последствия несоблюдения формы предварительного и основного договоров? Дайте обоснованный ответ.

Задача 9. АО намерено продать 4 павильона и 3 палатки по договору поставки самозанятому предпринимателю. Определите законность такого договора. Дайте письменную консультацию об условиях и форме такого договора. Каковы последствия несоблюдения требований законодательства при такой продаже. Дайте обоснованный ответ.

Задача 10. АО намерено продать 4 павильона и 3 палатки по договору поставки самозанятому предпринимателю. Определите законность такого договора. Дайте письменную консультацию об условиях и форме такого договора. Каковы последствия несоблюдения требований законодательства при такой продаже. Дайте обоснованный ответ.

Задача 11. Заключен предварительный договор купли-продажи павильона. Согласно договора будущий покупатель оплатил будущему продавцу стоимость объекта недвижимости. От заключения основного договора продавец не отказывается, но пока он не может быть заключен по вине его контрагента. Дайте правовую оценку задаче сложившейся ситуации. Какие действия может предпринять покупатель, намеревающийся заключить основной договор? Обоснуйте ответ.

Задача 12. Товар по договору купли-продажи отпускается на условиях оплаты по факту поставки. Покупатель готов предоставить обеспечение - гарантию со стороны третьей организации.

Какие способы обеспечения исполнения обязательств предусматривает действующее законодательство? Допустимо ли использование небанковской гарантии в качестве способа обеспечения исполнения обязательства? Как оформляется соглашение сторон об обеспечении исполнения обязательства? Могут ли стороны, заключившие основной договор, условиться впоследствии о применении обеспечительного обязательства? Дайте обоснованный ответ.

Задача 13. ООО (ответчик) отказалось поставлять истцу (АО) товары, заключив договор поставки со своей дочерней компанией, чем, якобы, лишил АО тем самым возможности получения прибыли в размере 16,5% от суммы договора в виде бонуса за исполнение условий рамочного договора, составившего 408 млн. руб. Подлежит ли иск удовлетворению?

Задача 14. Подрядчик проводил работы по установке торгового оборудования в помещении Заказчика. По вине рабочих, устанавливавших оборудование, произошло короткое замыкание, и возник пожар, который существенно повредил помещение, уничтожил технику, принадлежащую Заказчику. Заказчик предъявил подрядчику иск в размере причиненных убытков. Представитель Подрядчика иск не признал, указав, что в коротком замыкании виноваты рабочие, к которым и следует предъявлять иск.

Как разрешить спор, если: 1) подрядчик (в данном случае – Генеральный подрядчик) пригласил для выполнения электромонтажных работ рабочих, являющихся индивидуальными предпринимателями; 2) рабочие-электрики, причинившие вред, находятся с Подрядчиком в трудовых отношениях? Ответ обоснуйте.

Задача 15. Заключен договор аренды нежилого помещения.

	<p>Размер арендной платы по договору состоит из двух частей: фиксированной и переменной - в сумме компенсируемых арендодателю коммунальных платежей. Кроме того, договором предусмотрено, что арендатор вправе в счет оплаты арендной платы оплачивать налог на имущество организаций за арендуемый объект вместо арендодателя.</p> <p>Правомерно ли это? Ответ обоснуйте.</p>
<p>Специальная часть</p>	<p>Задача 16. По договору комиссионер должен продать нежилое (торговое) помещение, принадлежащее на праве собственности комитенту. Комиссионер заключил договор купли-продажи помещения, после чего было зарегистрировано право собственности покупателя на нежилое помещение.</p> <p>Комитент обратился в арбитражный суд с иском к покупателю об оспаривании права собственности на нежилое помещение: истец полагает, что комиссионер нарушил его интересы, продав имущество по цене ниже рыночной. Кроме того, комиссионер не мог от своего имени давать распоряжение о перерегистрации права собственности комитента на нового приобретателя.</p> <p>Дайте правовую оценку ситуации. Ответ обоснуйте ссылками на нормы законодательства и судебную практику.</p> <p>Задача 17. В августе 2018 года заключен 3-летний рамочный договор, по которому ООО обязалось поставлять свою продукцию по заявкам АО в объеме от 10000 единиц, а то, в свою очередь, продвигать ее на рынке, распространять по торговым сетям. Стороны определили, в частности, порядок выплаты бонусов АО в размере 16,5% от стоимости реализованной им продукции. Для исполнения договора АО закупило автомобили, обучило персонал. С января 2019 года ООО перестало исполнять заявки АО и одновременно начало поставлять продукцию своей вновь созданной дочерней компании. АО полагает, что ему причинены убытки в виде бонуса от цены контракта, заключенного ООО с дочерней компанией, который мог бы быть получен АО, если бы ООО продолжало исполнять заявки ООО.</p> <p>Правомерна ли позиция АО?</p> <p>Задача 18. В декабре 2020 года заключен годовой договор на оказание юридических услуг (консультирование по вопросам коммерческого права по запросу заказчика). Оплата услуг исполнителя осуществляется ежемесячно, размер платежа фиксированный, не зависит от конкретного перечня оказанных консультаций. В марте 2021 года заказчик не обращался к исполнителю за консультациями, в связи с чем не стал производить ежемесячный платеж по договору. Исполнитель же потребовал произвести оплату услуг по договору за март. Определите правовую природу договора, используя судебную практику. Оцените правомерность требования исполнителя. Обоснуйте ответ.</p> <p>Задача 19. По договору поставки товар отгружен и принят покупателем, однако оплата в срок не произведена. Организация-покупатель признает задолженность (проведена сверка взаиморасчетов), но не погашает, ссылаясь на отсутствие денежных средств. Претензионный порядок урегулирования споров между сторонами договором не предусмотрен.</p> <p>Вправе ли поставщик обратиться сразу в арбитражный суд? Что поставщик должен представить суду в обоснование своей позиции? Обоснуйте ответ.</p> <p>Задача 20. Заключен агентский договор. Принципал обязался ежемесячно перечислять на счет агента определенную сумму, помимо агентского вознаграждения, для компенсации расходов, связанных с исполнением договора. Первый перевод задержан. Агент самостоятельно оплатил возникшие расходы периода. В промежуточном отчете агент потребовал возместить его расходы, уплатить проценты на эту сумму, а также агентское вознаграждение.</p> <p>Правомерно ли требование агента к принципалу об уплате процентов на сумму средств, потраченных в исполнение агентского договора? О выплате ему агентского вознаграждения после представления промежуточного отчета? В</p>

какой срок после получения промежуточного отчета от агента принципал обязан удовлетворить его требования? Дайте обоснованный ответ.

Задача 21. Поставщик по договору, заключенному на календарный год, обязан поставлять товар равными партиями ежеквартально до 1 числа последнего месяца в квартале. В начале каждого квартала покупатель осуществляет 100-процентную предоплату. В течение I и II кварталов поставщик выполнил свои обязанности в полном объеме, а в III квартале фактически было поставлено оборудования только на половину предоплаты. Покупатель предъявил претензию по недопоставке товара и потребовал до конца октября исполнить оставшуюся часть обязательства по поставке, а также уплатить проценты по статье 395 ГК РФ.

Правомерны ли требования покупателя по срочному восполнению недопоставки, взысканию процентов за просрочку исполнения обязательства? Могут ли быть дополнительно взысканы проценты за пользование чужими денежными средствами, неустойка? Дайте обоснованный ответ.

Задача 22. Поставщик по своей вине нарушил срок поставки товаров, предусмотренный договором, однако отказывается уплатить предусмотренную договором неустойку, считая ее несоразмерной последствиям просрочки поставки. Покупатель обратился в суд с требованием взыскать неустойку с поставщика.

Может ли арбитражный суд освободить поставщика от уплаты неустойки? Может ли поставщик ходатайствовать об уменьшении неустойки? Что может служить критериями для установления несоразмерности неустойки? Могут ли доводы поставщика о невозможности исполнения обязательства вследствие тяжелого финансового положения служить основанием для снижения неустойки? Дайте обоснованный ответ.

Задача 23. Заключен рамочный договор поставки. Возможен ли 1-сторонний отказ от исполнения дополнительного соглашения к нему (в отношении партии товара) при сохранении самого рамочного договора? Ответ обоснуйте ссылками на нормы законодательства и судебную практику.

Задача 24. В договоре подряда на ремонт торгового оборудования указан срок выполнения работ, но не указан срок его действия. Заказчик перечислил подрядчику аванс. Срок выполнения работ истек, подрядчик к работам не приступил. Заказчик подал иск в суд о взыскании неосновательного обогащения, но иск не был удовлетворен, поскольку истец не уведомил ответчика о прекращении договора.

Правомерны ли требования заказчика? Можно ли считать, что договор подряда прекратил свое действие? Дайте обоснованный ответ.

Задача 25. В мае 2017 г. между коммерческими организациями заключен договор займа на 6 месяцев. Тело займа подлежит возврату единовременно в последний день срока, а проценты уплачиваются ежемесячно. Участник организации - заемщика (физическое лицо) выступил ее поручителем по указанному договору (без указания срока поручительства). Организация - заемщик приняты на себя обязательства надлежащим образом не исполнила, выплатив проценты только за первый месяц. Организация - кредитор в январе 2019 года обратилась в суд с требованием взыскать с поручителя образовавшуюся задолженность, в том числе по уплате процентов.

Оцените правомерность требований организации - кредитора. Когда прекращается поручительство в отношении основной суммы займа и суммы начисленных процентов? Обоснуйте ответ.

Задача 26. Заключен договор купли-продажи партии товара, производство которого еще не завершено, и на момент заключения договора определить цену товара невозможно. Сторонами согласованы наименование, количество и сроки передачи товара покупателю. Цена товара, по договору, будет сформирована и объявлена покупателю путем направления уведомления после завершения производства товара. При этом передача товара производится только после его оплаты покупателем.

Можно ли считать договор купли-продажи заключенным в отсутствие установленной цены товара? Каковы возможные последствия, если объявленная продавцом цена не устроит покупателя? Ответ обоснуйте.

Задача 27. Арендатор занимал торговые помещения по краткосрочному договору аренды (на 11 месяцев). Договором не урегулирован порядок одностороннего отказа от договора какой-либо из сторон. Арендатор принял решение освободить помещения досрочно в связи с прекращением им торговой деятельности из-за ее ограничений в связи с пандемией коронавируса. Арендодатель опечатал помещения с находящимся внутри имуществом арендатора, требуя оплатить арендную плату до окончания срока аренды.

Вправе ли арендатор в одностороннем порядке отказаться от договора? Каковы риски арендатора в этом случае? Правомерны ли действия арендодателя в представленной ситуации? Дайте обоснованный ответ.

Задача 28. По договору мены организации передали друг другу равноценные торговые здания. Одна сторона приняла здание на основании акта приема-передачи и зарегистрировала право собственности на него в установленном порядке. Вторая сторона права на полученную в обмен недвижимость не зарегистрировала.

Полученное первой стороной здание в момент передачи было занято арендатором – розничным торговым предприятием - на основании договора аренды. После истечения срока договора аренды арендатор продолжал занимать здание, в связи с чем организация, получившая это здание, обратилась в суд с иском об освобождении занимаемых площадей. Арендатор просил в иске отказать, поскольку переход права собственности не состоялся, и организация не может быть истцом в указанном споре.

Каков порядок перехода права собственности на обмениваемые товары? Как он соотносится с порядком возникновения права собственности на недвижимое имущество у приобретателя по договору? Ответ обоснуйте.

Задача 29. Рекламное агентство оказывает услуги юридическим лицам по договору, условия которого размещены на официальном сайте агентства. Оказание услуг происходит после оплаты счета.

Обязательно ли фактическое подписание договора между сторонами? Можно ли считать счет офертой? Дайте обоснованный ответ.

Задача 30. Заключен 2-летний договор аренды торгового павильона и двух киосков. Арендодатель по условиям договора вправе отказаться от его исполнения в одностороннем внесудебном порядке в случае однократной неоплаты арендатором арендной платы в установленный договором срок, при этом он обязан в письменной форме уведомить арендатора за 5 дней до даты предполагаемого отказа от исполнения договора.

Соответствует ли законодательству это условие договора? Дайте обоснованный ответ.

Задача 31. Организация-заказчик заключила договор на техническое обслуживание торгового оборудования (подключение, устранение неполадок, настройка и т.п. по заявке заказчика).

Как квалифицировать такой договор – как договор возмездного оказания услуг или договор подряда? Дайте обоснованный ответ.

Задача 32. Между организацией и физическим лицом заключен договор на оказание гражданином юридических услуг. Исполнителю выдана доверенность с правом передоверия.

Определите правовую природу заключенного договора. Должен ли исполнитель регистрироваться как индивидуальный предприниматель? Может ли он действовать без доверенности? Обоснуйте ответ.

Задача 33. Заключен договор товарного кредита (предоставление оборудования на условиях возвратности и уплаты процентов за пользование оборудованием). В установленные договором сроки заемщик возвратило оборудование, но от уплаты процентов за пользование кредитом отказалось,

	<p>указывая, что договор товарного кредита со стороны АО подписан неуполномоченным лицом – коммерческим директором, а не генеральным директором. АО в отзыве на претензию указало, что акты приема-передачи оборудования, имеющие ссылку на договор товарного кредита, подписаны со стороны АО генеральным директором.</p> <p>Можно ли в указанном случае считать договор действительным? Имеет ли право АО требовать уплаты процентов по договору товарного кредита? Ответ обоснуйте.</p> <p>Задача 34. Грузополучатель предъявил иск к Перевозчику и Грузоотправителю о взыскании стоимости испорченного товара, отгруженного в адрес Грузополучателя – 150 000 руб. В коммерческом акте, составленном на станции назначения, было отмечено, что контейнер, используемый для перевозки груза был негерметичен, вследствие чего груз в пути промок. Какую ответственность несет Перевозчик? Может ли он быть освобожден от ответственности? В каком порядке должен быть заявлен иск к Перевозчику? Дайте обоснованный ответ.</p>

Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы
Общая часть	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе. 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ. 3. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка. 4. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности. 5. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций. 6. Понятие и признаки посредничества. 7. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей. 8. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка. 9. Правовое регулирование розничной торговли. 10. 11. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров. 12. Правовой режим торговых объектов. Розничные рынки и ярмарки. 13. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права. 14. Защита прав участников коммерческого оборота на средства индивидуализации юридических лиц, товаров (работ, услуг), предприятий. 15. Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.
Специальная часть	<ol style="list-style-type: none"> 16. Структура договорных связей в коммерческой деятельности. 17. Правовое регулирование электронной торговли. 18. Исполнение обязательств, возникающих из коммерческих договоров.

	<p>19. Техника договорной работы.</p> <p>20. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>21. Классификация договоров, содействующих торговле.</p> <p>22. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>23. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>24. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>25. Дистрибьюторский договор.</p>
--	--

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Общая часть	<p>16. Понятие, предмет и метод коммерческого права.</p> <p>17. История формирования коммерческого права в России и за рубежом.</p> <p>18. Место коммерческого права в системе российского права. Соотношение со смежными отраслями права.</p> <p>19. Правоотношения в коммерческой деятельности.</p> <p>20. Понятие и виды источников коммерческого права. Классификация источников коммерческого права по юридической силе.</p> <p>21. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ.</p> <p>22. Понятие товарного рынка как части внутреннего рынка РФ. Оптовый и розничный товарный рынок. Структура товарного рынка.</p> <p>23. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности.</p> <p>24. Правовое положение оптовых торговых и иных посреднических организаций.</p> <p>25. Понятие и признаки посредничества.</p> <p>26. Правовое положение оптовых покупателей и розничных потребителей.</p> <p>27. Понятие и функции инфраструктуры товарного рынка. Правовое обеспечение развития товарного рынка.</p> <p>28. Правовое регулирование розничной торговли.</p> <p>29. Государственный и муниципальный контроль (надзор) в области коммерческой деятельности.</p> <p>30. Правовое регулирование конкуренции в области торговой деятельности.</p> <p>31. Понятие и виды объектов коммерческого права.</p> <p>32. Правовой режим товаров. Правовой режим продажи отдельных видов товаров.</p> <p>33. Правовой режим торговых объектов. Розничные рынки и ярмарки.</p> <p>34. Правовой режим товарораспорядительных документов как объектов коммерческого права.</p> <p>35. Правовой режим отдельных видов работ и услуг в сфере торговой деятельности как объектов коммерческого права.</p> <p>36. Правовой режим средств индивидуализации как объектов коммерческого права.</p> <p>22. Правовой режим деловой репутации как объекта коммерческого права.</p>

	<p>23. Правовой режим коммерческой информации как объекта коммерческого права.</p> <p>24. Понятие и соотношение информации, составляющей коммерческую тайну, и коммерческой тайны.</p> <p>25. Правовой режим рекламы как вида коммерческой информации.</p> <p>26. Защита прав участников коммерческого оборота на средства индивидуализации юридических лиц, товаров (работ, услуг), предприятий.</p> <p>27. Правовое регулирование информационных отношений в области коммерческой деятельности.</p>
<p>Специальная часть</p>	<p>28. Понятие и функции договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>29. Преддоговорные споры. Преддоговорная ответственность.</p> <p>30. Использование конструкции предварительного договора в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>31. Структура договорных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>32. Правовое регулирование электронной торговли.</p> <p>33. Исполнение обязательств, возникающих из коммерческих договоров.</p> <p>34. Техника договорной работы.</p> <p>35. Классификация реализационных и организационных договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>36. Договоры купли-продажи в коммерческой деятельности.</p> <p>37. Особенности договора поставки для государственных и муниципальных нужд.</p> <p>38. Договор международной купли-продажи товаров.</p> <p>39. Понятие, правовая природа и виды биржевых сделок.</p> <p>40. Договор товарного кредита. Коммерческий кредит.</p> <p>41. Договор на исключительную продажу товаров (дилерский договор).</p> <p>42. Дистрибьюторский договор.</p> <p>43. Классификация посреднических договоров в сфере торговой деятельности.</p> <p>44. Договор коммерческого представительства.</p> <p>45. Договор комиссии.</p> <p>46. Договор агентирования.</p> <p>47. Посреднические договоры в сфере внешнеторговой деятельности.</p> <p>48. Посреднические договоры в сфере биржевой торговли.</p> <p>49. Классификация договоров, содействующих торговле.</p> <p>50. Договор на выполнение маркетинговых исследований.</p> <p>51. Договор оказания информационных услуг.</p> <p>52. Договоры в сфере рекламной деятельности.</p> <p>53. Договор коммерческой концессии.</p> <p>54. Договор об отчуждении исключительного права на товарный знак.</p> <p>56. Лицензионный договор.</p> <p>57. Договор имущественного страхования, его применение в коммерческой деятельности.</p> <p>58. Договор складского хранения.</p> <p>59. Система транспортных договоров.</p> <p>60. Договор транспортной экспедиции.</p>

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-4, ПК-2, ПК-3
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне