

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шарифуллин Рамиль Анварович

Должность: директор Казанского филиала

Дата подписания: 10.10.2023 09:00:00

Уникальный программный ключ:

65fd6cbdf7eae29c01b701aabc1fbc13d72d7bd0b08b122e44091c482448eba9

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРАВОСУДИЯ»
Казанский филиал**

Рабочая программа дисциплины (модуля)

«Проблемы коммерческого права»

Набор 2023 г.

Направление подготовки: 40.04.01 Юриспруденция (уровень магистратуры)

Магистерская программа: Юрист в сфере гражданско-правовых отношений

Рабочая программа разработана в соответствии с требованиями ФГОС.

Разработчик (-и):

Кирпичев Александр Евгеньевич, д.ю.н., профессор

Кондратьев Владимир Александрович, к.ю.н., ст. преподаватель

Барышев С.А., к.ю.н., доцент

Рабочая программа дисциплины обсуждалась и одобрена кафедрой гражданского права (протокол № 15 от 27 июня 2023 г.)

Зав.кафедрой Закиров Р.Ю., к.ю.н., доцент

Казань, 2023

ПРОТОКОЛ ИЗМЕНЕНИЙ

рабочей программы дисциплины (модуля)

наименование дисциплины в соответствии с учебным планом

для набора ____ года на ____ - ____ уч.г.¹

Краткое содержание изменения	Дата и номер протокола заседания кафедры

Актуализация выполнена²: _____
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

_____ «__» _____ 201__ г.

ПОДПИСЬ

Зав. кафедрой _____
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

_____ «__» _____ 20__ г.

ПОДПИСЬ

¹ Указанный протокол заполняется при актуализации РП по дисциплине (модулю) на учебный год, в течение которого соответствующая дисциплина (модуль) будет преподаваться (если год набора отличается от года преподавания дисциплины (модуля)).

² Если отдельные элементы РП актуализированы разными педагогическими работниками, то необходимо указать соответствующую информацию, обеспечить подписание документа всеми педагогическими работниками.

Оглавление

	Наименование разделов	Стр.
	Аннотация рабочей программы	
1.	Цели и планируемые результаты изучения дисциплины (модуля)	
2.	Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП	
3.	Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	
4.	Содержание дисциплины (модуля)	
5.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)	
6.	Материально-техническое обеспечение	
7.	Карта обеспеченности литературой	
8.	Фонд оценочных средств	

Аннотация рабочей программы дисциплины
«Проблемы коммерческого права»
Разработчик: Барышев С.А.

Цель изучения дисциплины	Целью изучения дисциплины (модуля) является освоение компетенций (индикаторов достижения компетенций), предусмотренных рабочей программой.
Место дисциплины в структуре ППСЗ/ОПОП	М.1.В.5 Дисциплины (модуля) по выбору 5 (ДВ.5)
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)	ПК-3, ПК-5
Содержание дисциплины (модуля)	Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права. Тема 2. Система субъектов коммерческого права. Тема 3. Торговые объекты и торговые сети Тема 4. Объекты коммерческого права Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности. Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров. Тема 7. Государственное регулирование торговой деятельности
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа
Форма промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет

1. Цели и планируемые результаты изучения дисциплины (модуля)

Целью изучения дисциплины (модуля) является освоение компетенций (индикаторов достижения компетенций), предусмотренных рабочей программой.

В совокупности с другими дисциплинами ОПОП дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Таблица 1

№ п/п	Код компетенции	Название
1	ПК-3	Способен разрешать дела в сфере гражданско-правовых отношений, выносить судебные акты ИПК-3.1. Осуществляет прием заявлений, жалоб и иных процессуальных документов от граждан и юридических лиц ИПК-3.2. Рассматривает и разрешает дела в сфере гражданско-правовых отношений ИПК-3.3. Составляет судебные акты по делам в сфере гражданско-правовых отношений
2	ПК-5	Способен консультировать по вопросам гражданского законодательства и представлять интересы участников гражданского оборота ИПК-5.1. Осуществляет консультации в устной и письменной

		<p>форме по вопросам применения гражданского законодательства ИПК-5.2. Выступает в качестве представителя в судах, органах публичной власти, а также в отношениях с гражданами и юридическими лицами в сфере гражданского права</p> <p>ИПК-5.3. Составляет правовые документы (договоры, корпоративные документы, иски, заявления и т.п.) в сфере гражданского прав</p>
--	--	---

Планируемые результаты освоения дисциплины в части каждой компетенции указаны в картах компетенций по ОПОП.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Таблица 2.1
очная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	по семестрам
			3
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	2	72	72
Контактная работа	-	16	16
Самостоятельная работа под контролем преподавателя, НИРС	-	56	56
Занятия лекционного типа	-	2	2
Занятия семинарского типа	-	14	14
в том числе с практической подготовкой (при наличии)	-	7	7
Форма промежуточной аттестации	-	-	Диф. зачет

Таблица 2.2
заочная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	зач. ед.	час.	по семестрам	
			2	3
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	2	72	72	
Контактная работа	-	10	4	6
Самостоятельная работа под контролем преподавателя, НИРС	-	62	62	
Занятия лекционного типа	-	2	2	
Занятия семинарского типа	-	8	2	6
в том числе с практической подготовкой (при наличии)	-	4		4
Форма промежуточной аттестации	-	-		Диф. зачет

4. Содержание дисциплины (модуля)

4.1. Текст рабочей программы по темам

Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права.

Коммерческое право как наука и учебная дисциплина. Понятие коммерческой деятельности и его соотношение с предпринимательской деятельностью. Торговля как объект правового регулирования. Роль торговли в экономике. Необходимость специального регулирования торговой деятельности. Основные концепции (школы) коммерческого права.

Система курса коммерческого права.

Развитие коммерческого права. Исторический этап развития коммерческого права: возникновение торгового права, итальянский, французский и немецкий периоды развития торгового права. Торговое право в дореволюционной России.

Проблема дуализма частного права.

Предмет и метод коммерческого права современной России. Соотношение коммерческого права и предпринимательского права.

Система коммерческого права. Принципы коммерческого права.

Конституция РФ о коммерческой деятельности. Федеральные законы, регулирующие торговую деятельность. Подзаконные акты как источники коммерческого права.

Роль законов и подзаконных актов субъектов Российской Федерации в регулировании коммерческой деятельности. Регулирование торговли на муниципальном уровне.

Торговые обычаи как источники коммерческого права.

Международные правовые акты в сфере коммерческой деятельности. Акты ВТО о коммерческой деятельности. Модельные Торговые кодексы и законы о торговле СНГ, Таможенного союза и других наднациональных объединений.

Роль актов Верховного и Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в коммерческом праве России.

Перспективы совершенствования коммерческого законодательства.

Тема 2. Система субъектов коммерческого права.

Виды субъектов коммерческого права. Товарный рынок как сфера функционирования субъектов коммерческого права.

Коммерсанты как основные субъекты коммерческого права: понятие и признаки. Соотношение понятий "коммерсант" и "предприниматель". Виды коммерсантов: дилеры, дистрибьютеры, ритейлеры, торговые дома.

Коммерческие посредники и коммерческие представители.

Организаторы торгового оборота. Товарные биржи. Правовое регулирование ярмарочной торговли в России.

Субъекты, содействующие купле-продаже товаров.

Общие положения об участии Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований в коммерческих отношениях.

Тема 3. Торговые объекты и торговые сети

Понятие торгового объекта. Виды торговых объектов: стационарные и нестационарные. Правовое регулирование торговых объектов в федеральном законодательстве и на уровне субъектов Российской Федерации. Нормативы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов.

Торговые сети: виды, организационно-правовое сопровождение деятельности. Ограничения деятельности торговых сетей.

Распродажи: правовой статус, зарубежный опыт и перспективы правового регулирования.

Тема 4. Объекты коммерческого права

Понятие и виды объектов коммерческого права. Товар как экономическая и правовая категория. Признаки товара.

Классификация товаров. Российский и зарубежный опыт нормативной и рекомендательной классификации товаров: классификаторы и номенклатуры.

Средства индивидуализации товаров

Товарораспорядительные документы

Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.

Система коммерческих договоров.

Реализационные договоры (договоры продаж). Договор поставки и договор оптовой купли-продажи. Договор поставки продовольственных товаров в торговые сети. Дистрибьютерский договор, дилерский договор. Биржевые сделки.

Договор коммерческой концессии.

Посреднические договоры в коммерческой деятельности.

Договоры по оказанию услуг, содействующих купле-продаже товаров: маркетинговый договор, договор складского хранения, договор транспортной экспедиции и другие. Договор на оказание рекламных услуг. Рекламная продукция и государственное регулирование рекламы.

Организационные договоры. Организационные договоры между коммерсантами и публично-правовыми образованиями. Рамочные договоры и договоры с открытыми условиями: проблемы соотношения.

Договорные (хозяйственные) связи в коммерческой деятельности. Классификация договорных связей: по структуре, по времени существования, по целевому назначению.

Понятие договорной работы. Договорная работа как часть правовой работы. Пределы договорной работы.

Принципы договорной работы: правовые и организационные. Договорная политика организации. Субъекты договорной работы, договорные группы.

Особенности договорной работы во взаимосвязанных юридических лицах. Понятие и виды договорных систем. Этапы договорной работы.

Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров.

Условия коммерческих договоров: виды и порядок формирования. Нормативные ограничения свободы договора. Условия об ассортименте и качестве в реализационных договорах.

Преддоговорные отношения (преддоговорный этап): проблемы правового регулирования.

Переговоры о заключении договоров. Преддоговорные споры (*culpa in contrahendo*).

Правовые (юридические) заключения по проектам договоров.

Способы заключения коммерческих договоров. Оферта и акцепт как стадии заключения договора: проблемы квалификации при заключении договоров между "присутствующими" и "отсутствующими".

Общие положения о заключении коммерческих договоров на торгах. Формы и виды торгов. Правовая природа извещения о проведении торгов.

Непоименованные в ГК способы заключения коммерческих договоров: запрос предложений, принятие заказа к исполнению и др.

Изменение и расторжение коммерческих договоров. Обстоятельства непреодолимой силы в коммерческом обороте.

Понятие и субъекты толкования договора. Возможность определения общих принципов толкования договора его сторонами и судом.

Объекты толкования, воля и волеизъявление сторон договора. Обстоятельства, имеющие значение для дела и объекты судебного толкования договора.

Виды толкования: буквальное, ограничительное, расширительное. Способы толкования по ст. 431 ГК РФ: буквальное толкование, сопоставление с другими условиями и смыслом договора в целом, выяснение действительной воли сторон с учетом цели договора.

Приемы толкования договора: филологический, систематический, целевой (телеологический) и др. Значение каузы в толковании договора.

Правила толкования. Правила юридического толкования в трудах отечественных юристов.

Правила толкования договоров в зарубежных правовых системах. Правила толкования договоров в Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА.

Понятие и принципы исполнения коммерческих договоров.

Договорная дисциплина.

Момент исполнения договора.

Применение унифицированных форм в документировании исполнения коммерческих договоров.

Приемка товаров по качеству и количеству. Проведение экспертизы при приемке товаров.

Порядок оборота тары.

Защита сторон коммерческих договоров. Претензии и рекламации. Ответственность сторон коммерческих договоров. Методика расчета убытков вследствие ненадлежащего исполнения договоров.

Тема 7. Государственное регулирование торговой деятельности

Система способов государственного регулирования торговой деятельности.

Защита конкуренции на товарных рынках.

Государственная регистрация товаров. Сертификация.

Техническое регулирование в коммерческом обороте.

Общие положения о государственном контроле и надзоре и муниципальном контроле за осуществлением торговой деятельности. Защита коммерсантов от неправомерных действий контролирующих органов.

4.2. Разделы и темы дисциплины, виды занятий (тематический план)
Тематический план

Таблица 3.1
очная форма обучения

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				работа под контролем преподавателя.	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час.	час.	час.	час.	
1	Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права.	ПК-5	12	8	4	2	2	1	вопросы для семинара, практические задания
2	Тема 2. Система субъектов коммерческого права.	ПК-5	10	8	2	-	2	1	вопросы для семинара, практические задания
3	Тема 3. Торговые объекты и торговые сети	ПК-5	10	8	2	-	2	1	вопросы для семинара, практические задания
4	Тема 4. Объекты коммерческого права	ПК-3, ПК-5	10	8	2	-	2	1	вопросы для семинара, практические задания
5	Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.	ПК-5	10	8	2	-	2	1	вопросы для семинара, практические задания деловая игра
6	Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров.	ПК-3, ПК-5	10	8	2	-	2	1	вопросы для семинара, практические задания, деловая игра

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				работа под контролем преподавателя.	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час.	час.	час.	час.	
	Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров.10								
7	Тема 7. Государственное регулирование торговой деятельности	ПК-3, ПК-5	10	8	2	-	2	1	вопросы для семинара, практические задания
ВСЕГО			72	56	16	2	14	7	

Таблица 3.2
заочная форма обучения

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				работа под контролем преподавателя.	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час.	час.	час.	час.	
1	Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права.	ПК-5	11	8	3	2	1		вопросы для семинара,
2	Тема 2. Система субъектов коммерческого права.	ПК-5	9	8	1	-		1	практические задания
3	Тема 3. Торговые объекты и торговые	ПК-5	9	8	1	-	1		вопросы для семинара,

№	Раздел дисциплины, тема	Код компетенции	Общая трудоёмкость дисциплины	в том числе					Наименование оценочного средства
				работа под контролем преподавателя.	Контактная работа	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Практическая подготовка	
				час.	час.	час.	час.	час.	
	сети								
4	Тема 4. Объекты коммерческого права	ПК-3, ПК-5	9	8	1	-		1	практические задания
5	Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.	ПК-5	12	10	2	-	1	1	вопросы для семинара, практические задания деловая игра
6	Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров.10	ПК-3, ПК-5	11	10	1	-		1	практические задания, деловая игра
7	Тема 7. Государственное регулирование торговой деятельности	ПК-3, ПК-5	11	10	1	-	1		вопросы для семинара,
ВСЕГО			72	62	10	2	8	4	

4.3. Самостоятельное изучение обучающимися разделов дисциплины

Таблица 4.1
Очная форма обучения

№ раздела (темы) дисциплины	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов
1	Международные правовые акты в сфере коммерческой деятельности. Акты ВТО о коммерческой деятельности. Модельные Торговые кодексы и законы о торговле СНГ, Таможенного союза и других наднациональных объединений.	8

	Роль актов Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в коммерческом праве России. Перспективы совершенствования коммерческого законодательства	
2	Субъекты, содействующие купле-продаже товаров. Общие положения об участии Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований в коммерческих отношениях.	8
3	Ограничения деятельности торговых сетей. Распродажи: правовой статус, зарубежный опыт и перспективы правового регулирования.	8
4	Средства индивидуализации товаров Товарораспорядительные документы	8
5	Организационные договоры. Организационные договоры между коммерсантами и публично-правовыми образованиями. Рамочные договоры и договоры с открытыми условиями: проблемы соотношения.	8
6	Применение унифицированных форм в документировании исполнения коммерческих договоров. Приемка товаров по качеству и количеству. Проведение экспертизы при приемке товаров. Порядок оборота тары.	8
7	Общие положения о государственном контроле и надзоре и муниципальном контроле за осуществлением торговой деятельности. Защита коммерсантов от неправомерных действий контролирующих органов.	8

Таблица 4.2
Заочная форма обучения

№ раздела (темы) дисциплины	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов
1	Международные правовые акты в сфере коммерческой деятельности. Акты ВТО о коммерческой деятельности. Модельные Торговые кодексы и законы о торговле СНГ, Таможенного союза и других наднациональных объединений. Роль актов Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в коммерческом праве России. Перспективы совершенствования коммерческого законодательства	10
2	Субъекты, содействующие купле-продаже товаров. Общие положения об участии Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований в коммерческих отношениях.	10
3	Ограничения деятельности торговых сетей. Распродажи: правовой статус, зарубежный опыт и перспективы правового регулирования.	10
4	Средства индивидуализации товаров Товарораспорядительные документы	10
5	Организационные договоры. Организационные договоры между коммерсантами и публично-правовыми	10

	образованиями. Рамочные договоры и договоры с открытыми условиями: проблемы соотношения.	
6	Применение унифицированных форм в документировании исполнения коммерческих договоров. Приемка товаров по качеству и количеству. Проведение экспертизы при приемке товаров. Порядок оборота тары.	10
7	Общие положения о государственном контроле и надзоре и муниципальном контроле за осуществлением торговой деятельности. Защита коммерсантов от неправомерных действий контролирующих органов.	10

4.4. Темы курсового проекта (курсовой работы)

Не предусмотрены.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

5.1. Учебно-методические рекомендации по изучению дисциплины (модуля)

Общие положения

Занятия со студентами проводятся в форме лекций, семинаров, практических занятий. От магистрантов требуется посещение лекций и иных форм занятий. Особо ценится активная работа на семинарских и практических занятиях. Для успешной работы на семинарском и практическом занятии студент должен прочесть рекомендованную настоящим учебно-методическим комплексом литературу, нормативные правовые акты и активно участвовать в дискуссии, уметь изложить основные идеи прочитанных источников и дать им аргументированную оценку, привести примеры из подобранной им судебной практики.

Лекционные занятия (теоретический курс)

Лекционные занятия – это устное систематическое и последовательное изложение учебного материала по темам дисциплины. Они являются организующим и ориентирующим началом для изучения дисциплины. В ходе лекций раскрываются основные положения арбитражного процессуального права, обращается внимание магистрантов на сложные теоретические и правоприменительные вопросы, показывается их практическая значимость.

Лекционные занятия проводятся в форме информационной лекции (преподавателем сообщаются сведения, предназначенные для запоминания) и лекции-дискуссии (преподавателем ставятся на обсуждение магистрантов проблемные вопросы теории и правоприменительной практики).

В ходе лекционных занятий используется аудиторный фонд Университета.

Семинарские занятия

Семинарские занятия проводятся с целью усвоения лекционного теоретического материала, углубления и расширения знаний магистрантов. На семинарах студенты учатся рассуждать, делать собственные выводы, аргументировано отстаивать свою точку зрения. На семинарских занятиях применяются следующие методы контрольного опроса, дискуссии.

Основная форма работы на семинаре – обсуждение всеми студентами группы вопросов, обозначенных в плане текущего семинарского занятия.

Практические занятия

Практические занятия проводятся с целью овладения магистрантами навыками применения полученных теоретических знаний для решения задач, возникающих в судебной практике. В ходе практических занятий студенты решают ситуационные задачи, то есть разбирают конкретные правовые ситуации, анализируют их, дают правовую квалификацию правоотношениям и применяют нормы права.

5.2. Перечень нормативных правовых актов, актов высших судебных органов, материалов судебной практики

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ //СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст.410
3. Гражданский кодекс РФ (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 52 (ч.1). Ст. 5496.
4. Семейный кодекс РФ от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 16.
5. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"// СЗ РФ. 1995. № 35; Ст. 3506;
6. Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ "О коммерческой тайне" // СЗ РФ. 2004. № 32. Ст. 3283.
7. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ "Об акционерных обществах"// СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1; № 25. Ст. 2956; 1999. № 22. Ст. 2672.
8. Федеральный закон от 14 января 1998 г. № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью"// СЗ РФ. 1998. № 7. Ст. 785; 1999. № 1. Ст. 2.
9. Федеральный закон от 14 ноября 2002. № 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" // СЗ РФ. 2002. № 48. Ст. 4746.
10. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. № 41-ФЗ "О производственных кооперативах" // СЗ РФ. 1996. № 20. Ст. 2321.
11. Федеральный закон от 12 января 1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // СЗ РФ. 1996. № 3. Ст. 145; 1998. № 48. Ст. 5849; 1999. № 28. Ст. 3473.
12. Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О государственной корпорации «Ростехнологии» // СЗ. 2007. № 48 (2 ч.). Ст.5814.
13. Федеральный закон от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ "Об общественных объединениях"// СЗ РФ. 1995. № 21. Ст. 1930.
14. Федеральный закон от 26 июля 2007 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.), ст. 3434.
15. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" // СЗ РФ. 2001. № 33. Ст. 3431.
16. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности" // СЗ РФ. 2001. № 33 (часть I), ст. 3430.
17. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ"О несостоятельности (банкротстве)"// СЗ РФ. 2002. № 43. Ст. 4190
18. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" // СЗ РФ. 1999. № 28. Ст. 3493.
19. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" // СЗ РФ.1996 . №17. Ст. 1918.

Официальные акты высших судебных органов

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении»;
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»;
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 13.10.2015 № 45 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие процедур, применяемых в делах о несостоятельности (банкротстве) граждан»
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 02.06.2015 № 21 «О некоторых вопросах, возникших у судов при применении законодательства, регулирующего труд руководителя организации и членов коллегиального исполнительного органа организации»;
6. Постановление Пленума ВАС РФ от 11.07.2014 № 47 «О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции»;
7. Постановление Пленума ВАС РФ от 06.06.2014 № 35 «О последствиях расторжения договора»;
8. Постановление Пленума ВАС РФ от 16.05.2014 № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью»;
9. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах»;
10. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица»;
11. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 61 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с достоверностью адреса юридического лица»;
12. Постановление Пленума ВАС РФ от 08.10.2012 № 58 «О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами Федерального закона «О рекламе»;
13. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.07.2012 № 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством»;
14. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.03.2012 № 14 «Об отдельных вопросах практики разрешения споров, связанных с оспариванием банковских гарантий»;
15. Постановление Пленума ВАС РФ от 17.11.2011 № 73 «Об отдельных вопросах практики применения правил Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре аренды»;
16. Постановление Пленума ВАС РФ от 11.07.2011 № 54 «О некоторых вопросах разрешения споров, возникающих из договоров по поводу недвижимости, которая будет создана или приобретена в будущем»;
17. Постановление Пленума ВАС РФ от 17.02.2011 № 10 «О некоторых вопросах применения законодательства о залоге»;
18. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010 «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав»;
19. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.07.2009 № 64 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров о правах собственников помещений на общее имущество здания»;

20. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.07.2009 № 63 «О текущих платежах по денежным обязательствам в деле о банкротстве»;
21. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.04.2009 № 32 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием сделок по основаниям, предусмотренным Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)»;
22. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.06.2008 № 30 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением арбитражными судами антимонопольного законодательства»;
23. Постановление Пленума ВАС РФ от 15.12.2004 № 29 «О некоторых вопросах практики применения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»;
24. Постановление Пленума ВАС РФ от 08.04.2003 № 4 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»;
25. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными»;
26. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 10.12.2013 № 162 «Обзор практики применения арбитражными судами статей 178 и 179 Гражданского кодекса Российской Федерации»;
27. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 15.01.2013 № 153 «Обзор судебной практики по некоторым вопросам защиты прав собственника от нарушений, не связанных с лишением владения»;
28. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.05.2012 № 151 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с исключением участника из общества с ограниченной ответственностью»;
29. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 09.12.2010 № 143 «Обзор судебной практики по некоторым вопросам применения арбитражными судами статьи 222 Гражданского кодекса Российской Федерации».

5.3. Информационное обеспечение изучения дисциплины (модуля)

Информационные, в том числе электронные ресурсы Университета, а также иные электронные ресурсы, необходимые для изучения дисциплины (модуля):
(перечень ежегодно обновляется)

№ п/п	Наименование	Адрес в сети Интернет	Условия доступа
1.	ЭБС «ZNANIUM.COM»	https://znanium.com/ Основная коллекция Коллекция издательства Статут Znanium.com. Discovery для аспирантов	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
2.	ЭБС «ЮРАЙТ»	https://urait.ru/	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
3.	ЭБС «BOOK.ru»	https://www.book.ru/ коллекция издательства Перспектив Юридическая литература; коллекции издательства Кнорус Право, Экономика и	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю

		Менеджмент	
4.	East View Information Services	www.ebiblioteka.ru Универсальная база данных периодики (электронные журналы)	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
5.	НЦР РУКОНТ	http://rucont.ru/ Раздел Ваша коллекция – РГУП периодика (электронные журналы)	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
6.	Электронный каталог РГУП	http://biblioteka.raj.ru/MegaPro/Web	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
7.	Информационно-образовательный потенциал РГУП	http://op.raj.ru/ электронные версии учебных, научных и научно-практических изданий РГУП	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
8.	Система электронного обучения «Фемида»	https://femida.raj.ru Учебно-методические комплексы, Рабочие программы по направлению подготовки	Зарегистрированному пользователю по логину и паролю
9.	Система электронного обучения «Фемида»	Гарант, Консультант	По ip-адресу в университете
10.	Национальная электронная библиотека (НЭБ)	https://rusneb.ru/	По ip-адресу в университете

Специализированные программные средства и ресурсы сети Интернет

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»;
2. Справочно-правовая система «Гарант»;
3. Официальный сайт Конституционного Суда Российской Федерации - www.ksrf.ru
4. Официальный сайт арбитражных судов Российской Федерации - www.arbitr.ru.
5. Официальный сайт Верховного Суда Российской Федерации - www.vsrif.ru

Основная и дополнительная литература указана в Карте обеспеченности литературой.

6. Материально-техническое обеспечение

Для материально-технического обеспечения дисциплины используются специальные помещения. Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин. Демонстрационное оборудование представлено в виде мультимедийных средств. Учебно-наглядные пособия представлены

в виде экранно-звуковых средств, печатных пособий, слайд-презентаций, видеофильмов, макетов и т.д., которые применяются по необходимости в соответствии с темами (разделами) дисциплины.

Для самостоятельной работы обучающихся помещения оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Предусмотрены помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Перечень специальных помещений ежегодно обновляется и отражается в справке о материально-техническом обеспечении основной образовательной программы.

Состав необходимого комплекта лицензионного программного обеспечения ежегодно обновляется, утверждается и отражается в справке о материально-техническом обеспечении основной образовательной программы.

№	Наименование дисциплины / (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Проблемы коммерческого права	Кабинет гражданского, семейного права и гражданского процесса (аудитория № 235) - для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (либо аналог)

Карта обеспеченности литературой

Кафедра гражданского права

Направление подготовки 40.04.01 юриспруденция (уровень магистратуры)

Профиль: Юрист в сфере гражданско-правовых отношений

Дисциплина: «Проблемы коммерческого права»

Курс: 2

Наименование, Автор или редактор, Издательство, Год издания, кол-во страниц	Вид издания	
	ЭБС (указать ссылку)	Кол-во печатных изд. в библиотеке вуза
1	2	3
Основная литература		
Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13475-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/519452 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/519452	
<i>Белов, В. А.</i> Торговое (коммерческое) право: основные российские концепции (JurisprudentiaMercatoriaRussica): учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13711-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/519590 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/519590	
Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; под редакцией В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 758 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11576-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/518375 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/518375	
Дополнительная литература		

Договоры коммерческого права. Проблемы общей теории торговых договоров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.]; под редакцией В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 341 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12554-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/518366 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/518366	
Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Том I. Понятие. История. Изучение : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 703 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15678-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/520574 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/520574	
Договоры коммерческого права. Акты частноправовой унификации в системе источников договорного торгового права : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.]; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14599-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/520172 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/520172	
Дополнительная литература для углубленного изучения дисциплины		
Кирпичев А.Е., Кондратьев В.А. Коммерческое право: основы и современные проблемы. М.: РГУП, 2018, 212 стр. ISBN: 978-5-93916-690-4	https://op.raj.ru/vpo/724-kommercheskoe-pravo-osnovy-i-sovremennye-problemy-kurs-lektsij	2
Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 5. Удинцев, Гольмстен, Нерсесов, Петражицкий, Каминка, Азаревич, Нефедьев, Барац, Шершеневич (1893 — 1899) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 449 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15815-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/509816 (дата обращения: 01.04.2023).	https://urait.ru/bcode/509816	

Зав. библиотекой _____

Терентьева А.Л.

Зав. кафедрой _____

Закиров Р.Ю.

8. Фонд оценочных средств

8.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине (модулю)

№ п/п	Разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права.	ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), доклады с презентациями, контрольная работа,
2	Тема 2. Система субъектов коммерческого права.	ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), доклады с презентациями,
3	Тема 3. Торговые объекты и торговые сети	ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), практические задачи, деловая игра,
4	Тема 4. Объекты коммерческого права	ПК-3, ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), практические задачи; контрольная работа,
5	Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.	ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), практические задачи,
6	Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров.	ПК-3, ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), практические задачи,
7	Тема 7. Государственное регулирование торговой деятельности	ПК-3, ПК-5	вопросы для семинара (практического занятия), практические задачи,

8.2. Оценочные средства

Вопросы для семинаров (практических занятий)

1. Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код):

№ п/п	Код компетенции	Название
1	ПК-3	Способен разрешать дела в сфере гражданско-правовых отношений, выносить судебные акты
2	ПК-5	Способен консультировать по вопросам гражданского законодательства и представлять интересы участников гражданского оборота

Вопросы для семинаров предназначены для устного опроса обучающихся. Устный опрос проводится преподавателем по вопросам соответствующей темы дисциплины.

Обучающийся обязан подготовиться к устному опросу, руководствуясь Учебно-методическими рекомендациями по изучению дисциплины.

С учетом того, что в рамках текущего контроля проверяется подготовленность обучающихся по всем вопросам, преподаватель - исходя из количества обучающихся, присутствующих на семинаре (практическом занятии), а также объема отдельных вопросов темы - формулирует на семинаре (практическом занятии) вопрос для каждого обучающегося, который может объединять несколько вопросов темы. Сформулированный вопрос адресуется обучающемуся в устной форме.

Обучающийся устно отвечает на заданный вопрос. Ответ дается без подготовки; в ходе ответа обучающийся не вправе использовать учебные и учебно-методические материалы, за исключением настоящей рабочей программы. После ответа обучающегося преподаватель может задать уточняющие вопросы, если ответ на вопрос был неполным либо содержал ошибки.

Ответ на сформулированный вопрос оценивается в соответствии с критериями, установленными в настоящей рабочей программе.

Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
1.	Коммерческое право как наука и учебная дисциплина. Понятие коммерческой деятельности и его соотношение с предпринимательской деятельностью. Проблема дуализма частного права.. Предмет и метод коммерческого права современной России. Конституция РФ о коммерческой деятельности. Федеральные законы, регулирующие торговую деятельность. Перспективы совершенствования коммерческого законодательства.	ПК-5

Тема 2. Система субъектов коммерческого права

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
1.	Виды субъектов коммерческого права. Товарный рынок как сфера функционирования субъектов коммерческого права. Коммерсанты как основные субъекты коммерческого права: понятие и признаки. Соотношение понятий "коммерсант" и "предприниматель". Коммерческие посредники и коммерческие представители. Организаторы торгового оборота. Товарные биржи. Субъекты, содействующие купле-продаже товаров.	ПК-5

Тема 3. Торговые объекты и торговые сети

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
1.	<p>Понятие торгового объекта. Виды торговых объектов: стационарные и нестационарные.</p> <p>Правовое регулирование торговых объектов в федеральном законодательстве и на уровне субъектов Российской Федерации</p> <p>Нормативы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов.</p> <p>Торговые сети: виды, организационно-правовое сопровождение деятельности.</p> <p>Распродажи: правовой статус, зарубежный опыт и перспективы правового регулирования</p>	ПК-5

Тема 4. Объекты коммерческого права

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
1.	<p>Понятие и виды объектов коммерческого права.</p> <p>Товар как экономическая и правовая категория.</p> <p>Классификация товаров.</p> <p>Средства индивидуализации товаров</p> <p>Товарораспорядительные документы</p>	ПК-3, ПК-5

Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
1.	<p>Система коммерческих договоров.</p> <p>Реализационные договоры (договоры продаж).</p> <p>Договор коммерческой концессии.</p> <p>Посреднические договоры в коммерческой деятельности.</p> <p>Договорные (хозяйственные) связи в коммерческой деятельности.</p>	ПК-5

Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
-------	---------	-------------------------------------

1.	<p>Условия коммерческих договоров: виды и порядок формирования. Нормативные ограничения свободы договора.</p> <p>Преддоговорные отношения (преддоговорный этап).</p> <p>Правовые (юридические) заключения по проектам договоров.</p> <p>Способы заключения коммерческих договоров.</p> <p>Общие положения о заключении коммерческих договоров на торгах. Непоименованные в ГК способы заключения коммерческих договоров: запрос предложений, принятие заказа к исполнению и др.</p> <p>Изменение и расторжение коммерческих договоров.</p> <p>Обстоятельства непреодолимой силы в коммерческом обороте.</p> <p>Понятие и субъекты толкования договора.</p> <p>Возможность определения общих принципов толкования договора его сторонами и судом.</p> <p>Обстоятельства, имеющие значение для дела и объекты судебного толкования договора.</p> <p>Понятие и принципы исполнения коммерческих договоров.</p>	ПК-3, ПК-5
----	---	------------

Тема 7. Государственное регулирование торговой деятельности

№ п/п	Вопросы	код компетенции (части компетенции)
1.	<p>Система способов государственного регулирования торговой деятельности.</p> <p>Государственная регистрация товаров.</p> <p>Сертификация.</p> <p>Общие положения о государственном контроле и надзоре и муниципальном контроле за осуществлением торговой деятельности.</p> <p>Защита коммерсантов от неправомерных действий контролирующих органов.</p>	ПК-3, ПК-5

2. Критерии оценивания:

Критерии	Баллы
Умение не сформировано / Навык не сформирован	0-2,5
Умение сформировано частично / Навык сформирован частично	2,6-5
Умение сформировано, но имеет несущественные недостатки / Навык сформирован, но имеет несущественные недостатки	5,1-7,5
Умение сформировано полностью / Навык сформирован полностью	7,6-10

Практические задания

В рамках практического задания проверяется сформированность умений и навыков. Поскольку выполнение задач требует сформированности определенных знаний, преподаватель осуществляет текущий контроль за сформированностью знаний путем устного опроса по вопросам темы.

Каждый из обучающихся выполняет одно практическое задание, указанное преподавателем.

1. Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код):

№ п/п	Код компетенции	Название
1	ПК-3	Способен разрешать дела в сфере гражданско-правовых отношений, выносить судебные акты
2	ПК-5	Способен консультировать по вопросам гражданского законодательства и представлять интересы участников гражданского оборота

Тема семинара (практического занятия): Система субъектов коммерческого права

№ темы	Задание	Код компетенции (части) компетенции
2.	<p>В.М. Волонтова, зарегистрированная в качестве индивидуального предпринимателя, осуществляла торговлю овощами и фруктами на розничном рынке «Невский» в г. Санкт-Петербурге на основании договора аренды торгового места с администратором рынка – ГУП «СПрынок». В октябре 2015 г. ГУП «СПрынок» разослал уведомление о том, что рынок прекращает свою работу и с 03.01.2016 на его месте будет открыта ярмарка «Корюшкин двор». В районной газете «Петроградская сторона» была опубликована схема расположения торговых мест, на которой обычное место В.М. Волонтовой было перепрофилировано на продажу кондитерских изделий.</p> <p>03.01.2016 Волонтова В.М. прибыла на ярмарку, открыла своим ключом замок на торговой точке и приступила к выкладке фруктов и овощей. Представитель ГУП «СПрынок» предложил ей пройти к администратору для оформления договорных отношений. Оставив продавца торговать фруктами и овощами, Волонтова В.М. отправилась на встречу с администратором. Получив проект договора, она исправила в нем специализацию торгового места и поставила подпись. Представитель администрации отказался подписывать такую версию, после чего В.М. Волонтова покинула администрацию.</p> <p>Торговля фруктами и овощами была продолжена. Через несколько дней администрация поменяла замок на торговом месте и покрасила вывеску, сложив все находившиеся под замком вещи В.М. Волонтовой в отдельный контейнер. Позднее районная</p>	ПК-5

<p>прокуратура вынесла представление о прекращении администрацией самовольных действий и прекращении препятствий В.М. Волонтовой в реализации ее прав как предпринимателя.</p> <p>Администрация обратилась в арбитражный суд, требуя, чтобы В.М. Волонтова освободила спорное торговое место. В.М. Волонтова, в свою очередь, обратилась с встречным иском с требованием о заключении с ней публичного договора аренды торгового места и включения в него пункта о торговле со спорного торгового места плодоовощной продукцией.</p> <p><i>Решите Дело?</i> <i>Составьте не менее пяти вопросов к данной задаче и дайте ответ на них</i></p>	
---	--

Тема семинара (практического занятия): Торговые объекты и торговые сети

№ темы	Задание	Код компетенции (части) компетенции
3.	<p>ООО «Метель», являющееся производителем канцелярских товаров, обратилось к ООО «Вьюга», которая осуществляла розничную продажу канцелярских товаров населению, с предложением заключить длительный договор на поставку канцелярских товаров для магазина, принадлежащего ООО «Вьюга».</p> <p>Представители ООО «Вьюга» выразили заинтересованность в заключении такого договора, однако отметили, что среди производителей канцелярских товаров на данный момент обострилась конкуренция, в связи с масштабным переходом на электронный документооборот, поэтому ООО «Вьюга» готова заключить договор поставки канцелярских товаров, однако потребовала с «поставщика» оплату услуг по продвижению товаров ООО «Метель» (услуги по раскладке товаров на наиболее привлекательные для потребителя места в магазине; размещение рекламных плакатов производителя на стенах магазина, а также дополнительные рекомендации товара ООО «Метель» покупателям со стороны продавцов магазина). Размер таких услуг составляет 9 % от стоимости товара.</p> <p>ООО «Метель» согласилась на такие условия и 22.10.2017 г. между ними был заключен договор поставки. После заключения договора, генеральный директор ООО «Метель» обнаружил, что ООО «Вьюга» также осуществляет продажу товаров дистанционным способом, путем использования Интернет-магазина. Посчитав, что ООО «Вьюга» осуществляет торговлю посредством организации торговой сети генеральный директор ООО «Метель» потребовал уменьшить стоимость дополнительных услуг до 5 процентов, как это указано в ст. 9 Закона об основах государственного регулирования торговой деятельности.</p> <p>Представитель ООО «Вьюга» отказался от внесения изменения в договор, указав, что дистанционная продажа не предполагает</p>	ПК-5

	<p>создание торгового объекта, в связи с этим общество не осуществляет торговлю путем организации торговой сети, соответственно, требования, предусмотренные для торговых сетей, на него не распространяются.</p> <p>ООО «Метель» обратилась в суд с требованием о признании пункта договора о размере оплаты услуг (9 %) недействительным.</p> <p><i>Распространяются ли положения ст. 9 Закона об основах государственного регулирования торговой деятельности на ООО «Вьюга»?</i></p> <p><i>Какие еще вопросы можно составить к данной задаче?</i></p>	
--	---	--

Тема семинара (практического занятия): Объекты коммерческого права

№ темы	Задание	Код компетенции (части) компетенции
4.	<p>ООО «Тройка» был передан на товарный склад картофель в объеме 15 тонн стоимостью 2 000 000 руб., товарным складом было выдано двойное складское свидетельство, подтверждающее передачу товара.</p> <p>Впоследствии ООО «Тройка» продало двойное складское свидетельство ИП Шумакову за 1 900 000 руб.</p> <p>Шумаков потребовал от склада передать товар, однако склад отказался это делать, поскольку в складском свидетельстве не определено точное наименование товара (сорт картофеля, размер и т.д.).</p> <p>1. Какой способ защиты следует использовать ИП Шумакову? 2. Приравнивается ли передача товара передаче складского свидетельства? 3. Кто несет ответственность в случае, если по складскому свидетельству Шумакову будет передан некачественный товар?</p>	ПК-3, ПК-5

Тема семинара (практического занятия): Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.

№ темы	Задание	Код компетенции (части) компетенции
5.	<p>Общество с ограниченной ответственностью «Совхоз им. Ленина» и ООО «Магнит» вели переговоры о поставке молочной продукции для нужд ООО «Магнит». 20 октября 2017 года ООО «Магнит» направил окончательное предложение на закупку товаров в адрес Совхоза по электронной почте, в ответ Совхоз направил подтверждение.</p> <p>Согласно тексту письма первая партия поставки молочной продукции должна была быть осуществлена 25 октября 2017 года в 8.00 по адресу Московская обл. г. Видное ул. Ленина 25. Однако в указанное время товар поставлен не был, тогда ООО «Магнит»</p>	ПК-5

	<p>направил претензию по адресу электронной почты, однако ответа не получили. Направив письмо по месту нахождения ООО «Совхоз им. Ленина» через неделю ООО «Магнит» получил ответ о том, что Совхоз никаких договоров не заключал и данный адрес электронной почты им неизвестен и не используется.</p> <p>Тогда ООО «Магнит» обратился в суд с требованием о взыскании с Совхоза убытков, возникших в связи с непоставкой товаров по договору, в обоснование своих требований Магнит отметил, что адрес электронной почты с которого велась переписка, указан на официальном сайте Совхоза в сети интернет, поэтому переписку можно считать подтверждением заключения договора.</p> <p><i>1. Был ли заключен договор между сторонами;</i> <i>2. Будет ли признан заключенным договор, совершенный обмена сообщениями по электронной почте;</i> <i>3. Каковы условия заключения договора в электронной форме;</i></p>	
--	---	--

Тема семинара (практического занятия): Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров

№ темы	Задание	Код компетенции (части) компетенции
6.	<p>ООО «Простоквашино», являясь молочным заводом, осуществляло поставку молочных продуктов в розничные магазины.</p> <p>Между ООО «Простоквашино» и ИП Кузмин В.А. был заключен договор поставки молочных продуктов, в котором было установлено, что поставщик обязуется передать покупателю молочные продукты в количестве и ассортименте, определенном заявками покупателя.</p> <p>Покупатель направил поставщику 12.07.2017 заявку на поставку партии мороженого - «пломбир» не фасованный в объеме 100 кг. срок поставки определен 19.07.2017.</p> <p>Заявка не была исполнена поставщиком в установленный срок, мороженое не было поставлено покупателю. Покупатель в связи с непоставкой мороженого понес убытки, поскольку предварительно арендовал на городской площади место для продажи мороженого в день города. Поэтому покупатель потребовал от поставщика возместить ему неполученные убытки. Поставщик отказался, сославшись на то, что договор между ними вообще не заключен, поскольку в договоре не определены существенные условия (не указано количество товара), кроме того, в направленной заявке даже отсутствовала привязка к договору (не указан номер и дата договора).</p> <p><i>1. Можно ли считать договор заключенным?</i> <i>2. Обязательно ли указание в заявке привязки к договору?</i> <i>3. Может ли покупатель требовать возмещения убытков, если да, то как определить их размер?</i></p>	ПК-3, ПК-5

	4. Вправе ли покупатель отказаться от договора?	
--	---	--

Тема семинара (практического занятия): Государственное регулирование торговой деятельности

№ темы	Задание	Код компетенции (части) компетенции
7.	<p>Управлением Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей в ходе проведения проверок было выявлено несоответствие товаров, продаваемых в магазине «Дружба» принадлежащему ООО «Восход», в частности несоответствие молока и творога требованиям технического регламент. В результате проверки был составлен протокол, и общество было привлечено к административной ответственности по ст. 14.43 КоАП.</p> <p>Общество, не согласившись с решение Управления обратилось в арбитражный суд, с требованием о признании недействительным решения о привлечении общества к административной ответственности. Указав при этом, что к административной ответственности должен быть привлечен производитель, а не продавец, так как продавец не несет ответственности за поставленный производителем товар. Продавец при должной осмотрительности не мог предполагать, что товар не соответствует требованиям, так как производителем представлены все документы на товар, а внешний вид товара не позволяет оценить его на соответствие требованиям.</p> <p><i>1. На каких основаниях может производиться проверка качества реализуемой продукции?</i></p> <p><i>2. Правомерны ли действия Управления по привлечению к ответственности Общества?</i></p> <p><i>3. Каким образом должно быть установлено несоответствие продукции требованиям технических регламентов?</i></p> <p><i>Если бы данным молоком был нанесен вред здоровью потребителя, с производителя или потребителя он вправе требовать компенсации причинённого ущерба?</i></p>	ПК-3, ПК-5

3. Критерии оценивания:

Критерии	Баллы
Умение не сформировано / Навык не сформирован	0-2,5
Умение сформировано частично / Навык сформирован частично	2,6-5
Умение сформировано, но имеет несущественные недостатки / Навык сформирован, но имеет несущественные недостатки	5,1-7,5
Умение сформировано полностью / Навык сформирован полностью	7,6-10

Комплект заданий для контрольной работы

1. Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код):

№ п/п	Код компетенции	Название
1	ПК-3	Способен разрешать дела в сфере гражданско-правовых отношений, выносить судебные акты
2	ПК-5	Способен консультировать по вопросам гражданского законодательства и представлять интересы участников гражданского оборота

2. Задания для студентов заочной формы обучения

Часть 1. Решение ситуационных задач

Задание	код компетенции (части компетенции)
<p>1. Решите следующие 4 дела, предложенных проф. Р. Циммерманом,</p> <p>а) не ссылаясь на принцип добросовестности б) ссылаясь на принцип добросовестности</p> <p>1. (case 14) ПАО «Хэмиш» производит автомобили. Оно заключило договор с ООО «Йэн» на поставку бамперов. Бамперы производятся для новой модели автомобиля и являются очень специфическими. ООО необходимо организовать новую производственную линию и это весьма дорого. Через семь месяцев ПАО уведомляет об одностороннем отказе от договора, опираясь на специальный закон, в котором установлено такое право при уведомлении не менее, чем за 90 дней.</p> <p>2. (case 2) Дездемона Гольданская, владелица ООО «Маргарита» была в гостях у Отелло Яковлева. Там она заметила картину Эдгара Дега. Спросив Отелло о картине, Дездемона услышала в ответ, что он не знает, кто ее автор. На следующий день Дездемона купила картину у Отелло за 150 тысяч рублей. Через некоторое время ООО «Маргарита» продало картину Дега на аукционе за 8 миллионов рублей.</p> <p>3. (case 17) Макаревич, просматривая выписку со своего банковского счета обнаружил, что получил достаточно выгодный кредит на сумму 500 тысяч рублей. Так как заявку он не подавал, то очевидно, что произошла ошибка. Должен ли он сообщить об этом банку?</p> <p>4. (case 30) Сторона А по договору обязалась доставить стороне Б 100 компьютеров 10 октября В договоре было указано, что в случае не доставки по любому основанию сторона А уплачивает штраф в размере 180 тысяч рублей. 10 октября сторона А попыталась осуществить выгрузку по адресу стороны Б, но сторона Б ничего принимать не стала, т.к. забыла о договоре. Через неделю сторона Б вспомнила о договоре и потребовала доставить компьютеры и уплатить штраф</p>	ПК-3

<p>2. Перед Вами три сходных, но не одинаковых дела. Решите их.</p> <p>ПАО «Нефтепром» предложило Иванову И.В. продать его участок и фамильный дом возле поселка Хальмовка за 6 000 000 рублей. Рыночная цена такого же участка и дома в этом районе не более 2 000 000 рублей. Через два месяца на сайте ПАО было объявлено, что благодаря наличию полезных ископаемых цена этого участка составляет не менее 60 миллионов рублей. Продавец обратился в суд.</p> <p>Е.М. Горбушин предложил Иванову И.В. продать его участок и фамильный дом возле поселка Хальмовка за 6 000 000 рублей. Рыночная цена такого же участка и дома в этом районе не более 2 000 000 рублей. Через два месяца в интервью Горбушина сайту «Хальмовские вести» было объявлено, что благодаря наличию полезных ископаемых цена этого участка составляет не менее 60 миллионов рублей. Продавец обратился в суд.</p> <p>ПАО «Нефтепром» предложило АО «Геологические исследования» продать его участок и фамильный возле поселка Хальмовка за 6 000 000 рублей. Рыночная цена такого же участка и дома в этом районе не более 2 000 000 рублей. Через два месяца на сайте ПАО было объявлено, что благодаря наличию полезных ископаемых цена этого участка составляет не менее 60 миллионов рублей. Продавец обратился в суд.</p>	
---	--

Часть II

Задание	код компетенции (части компетенции)
<p>Напишите эссе на одну из следующих тем</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Является ли предварительный договор правовым средством? 2. Почему нормы ГК о рамочном договоре редко применяются арбитражными судами? 3. Права субарендатора по отношению к арендодателю: содержание и правовая природа 4. Может ли договор между двумя предпринимателями быть публичным? 5. Может ли часть условий договора быть не напечатана, а размещена в интернете? 6. Является ли хеш-тэг рекламой? 7. Гражданин купил товар у предпринимателя, но на их отношения не распространяется закон о защите прав потребителей. В каких случаях такое возможно и почему? 8. Является ли право на гарантийное обслуживание обязательственным и переходит ли оно последующим покупателям? 9. Поставщик отгрузил покупателю струйные принтеры вместо лазерных: каковы правовые последствия? 10. Маркетинговое агентство организовало для клиента рекламную компанию, но договоры на разработку и изготовление рекламы с предложенными исполнителями подписывал сам клиент. Клиент хочет взыскать с агентства сумму штрафа, наложенного на клиента за недобросовестную рекламу, возможно 	ПК-5

ли это?

11. Частный репетитор создал сайт EnglishYours, название которого позже зарегистрировало ООО как знак обслуживания для курсов английского языка. Если репетитор будет продолжать пользоваться своим сайтом с тем же названием, повлечёт ли это правовые последствия?

12. Правовая природа топливного сбора в аэропортах Российской Федерации

13. Может ли oferent брать плату за предоставление оферты?

14. Где закреплена обязанность уполномоченной организации хранить товар, находящийся на гарантийном ремонте, и какова ее природа с точки зрения учения В.А. Ойгензихта о нетипичных договорах?

15. В каких случаях запрещается заключение договора с ретроактивной датой?

16. Является ли использование мелкого шрифта в тексте договора правомерным?

17. Сравните правовое положение агрегаторов товаров (услуг) и саморегулируемых организаций

18. При подписании государственного контракта обнаружилась техническая ошибка в указании размера неустойки, как ее исправить?

19. Договором между коммерческими организациями предусмотрена возможность одностороннего отказа одной из сторон при условии уплаты неустойки. Но односторонний отказ - это не правонарушение, а неустойка - это мера ответственности. Каковы последствия одностороннего отказа от этого договора?

20. Является ли претензия правовым средством и может ли считаться ею документ без слов «претензия» и «суд» или однокоренных?

21. К каким мерам гражданско-правовой ответственности не может быть по аналогии применена статья 333 ГК РФ?

22. Субъект занимает доминирующее положение на рынке, его понудили к заключению договора с предпринимателем сроком на 1 год, но он предусмотрел в нем право на односторонний отказ от договора и воспользовался им через 1 месяц, каковы последствия?

23. Что такое «правовые последствия»?

24. В содержание какого правоотношения входит право потребителя на информацию о товаре?

25. Является ли неустойка поставщика по государственному контракту законной или договорной?

26. Может ли частная коммерческая организация, не являющаяся субъектом естественной монополии, провести торги по правилам законодательства о контрактной системе в сфере закупок?

27. В детский магазин в мае поставили некачественные кондиционеры. Летом в городе было жарко, посетителей стало мало. Магазин обратился в суд за компенсацией убытков, каким образом рассчитать размер убытков?

28. В течение двух лет стороны ежемесячно заключали договор поставки и, хотя в нем это не указывалось, поставщик предупреждал о времени отгрузки товара за два дня, но, исполняя двадцать четвертый договор, предупредил только за полтора часа,

<p>покупатель не смог принять товар в этот день и поставщик потребовал неустойку. Каковы правовые последствия?</p> <p>29. Предприниматель передал другому предпринимателю долю в ООО и 100 акций в АО, какова правовая природа договора между ними?</p> <p>30. Возможно ли применение по аналогии Закона N 44-ФЗ о контрактной системе в сфере закупок к отношениям, связанным с закупками лиц по Закону N 223-ФЗ о закупках отдельными видами юридических лиц?</p> <p>31. Каковы правовые последствия содержания в договоре между юридическими лицами условия об оплате одной из сторон годового поминовения учредителей другого в кафедральном соборе города их нахождения?</p> <p>32. В каких случаях коммерческая организация не имеет право простить долг по договору другой коммерческой организации?</p> <p>33. Какова правовая природа договора, заключаемого между физическим лицом-победителем благотворительного аукциона и благотворительным фондом-организатором аукциона, если по нему гражданин приобрел шариковую ручку по цене в 12 000 раз превышающую среднерыночную?</p> <p>34. Гражданин купил в магазине телефон, который вечером взорвался и повредил стол и находящийся на нем ноутбук, возникло договорное или внедоговорное обязательство?</p> <p>35. Гражданину на улице предложили участие в маркетинговом исследовании, пообещав в обмен подарок. Какова природа возникших отношений?</p> <p>36. Может ли торговый центр обязать арендаторов открывать и закрывать магазины в строго определенное время и предусмотреть санкции за нарушение такой обязанности?</p> <p>37. Какие свойства контрагента ограничивают свободу договора?</p> <p>38. От имени акционерного общества договор подписывается лицом, для назначения которого была необходима воля государственного органа, в каких случаях это возможно?</p> <p>39. Может ли содержание договорного обязательства отличаться от условий договора, из которого оно возникло?</p> <p>40. В каких случаях сделка посягает на публичные интересы?</p> <p>41. Магазин одежды (хозяйственное общество) списал бракованные вещи, а затем решил подарить их благотворительному фонду, возможно ли оформить это как договор дарения, если вещи не числятся на балансе магазина?</p> <p>42. Правовая природа подарочных карт</p> <p>43. Последствия нарушения условий предварительного договора</p> <p>44. Может ли договор быть частично договором присоединения?</p> <p>45. Салон связи за дополнительную плату обучает покупателей пользованию смартфоном: законно ли это и какова природа таких отношений с точки зрения учения В.А. Ойгензихта о нетипичных договорах</p>	
--	--

Критерии оценивания:

Критерии	Баллы
Умение не сформировано / Навык не сформирован	0-2,5

Умение сформировано частично / Навык сформирован частично	2,6-5
Умение сформировано, но имеет несущественные недостатки / Навык сформирован, но имеет несущественные недостатки	5,1-7,5
Умение сформировано полностью / Навык сформирован полностью	7,6-10

4. Методические рекомендации по написанию:

Тема эссе определяется в соответствии с порядковым номером обучающегося в группе. Прежде чем приступить к выполнению контрольной работы, следует ознакомиться с методическими указаниями, внимательно изучить нормативный материал и соответствующую литературу. При этом необходимо использовать специальную литературу и нормативно-правовые акты (с учётом последних изменений и дополнений). Кроме того, необходимо изучить и использовать при написании работы материалы судебной-арбитражной практики по гражданским делам за последние пять лет.

Контрольную работу необходимо оформить соответствующим образом:

Оптимальный объем работы – 10-15 страниц текста формата А4. Список использованных источников, а также приложения не входят в этот объем.

В редакторе MicrosoftWord задаются следующие параметры страницы:

- верхнее поле – 20 мм;
- нижнее поле – 20 мм;
- левое поле – 25 мм;
- правое поле – 15 мм.

Для компьютерного набора текста должны использоваться следующие параметры:

- размер шрифта – 14;
- гарнитура шрифта – Times New Roman;
- межстрочный интервал – полуторный;
- абзацный отступ – 1,25 см;
- выравнивание текста – по ширине страницы.

Заголовки «Оглавление», «Введение», «Заключение», «Список использованной литературы», «Приложения» печатаются на новой странице прописными буквами жирным шрифтом, без подчеркиваний, в кавычки не заключаются и помещаются в центре страницы. Точка в конце любого из указанных заголовков не ставится.

Введение, заключение, каждый параграф (вопрос) контрольного задания начинаются с новой страницы и абзацного отступа.

Оценочное средство «Деловая игра»

1. Перечень компетенций (части компетенции), проверяемых оценочным средством (наименование, код):

№ п/п	Код компетенции	Название
1	ПК-3	Способен разрешать дела в сфере гражданско-правовых отношений, выносить судебные акты
2	ПК-5	Способен консультировать по вопросам гражданского законодательства и представлять интересы участников гражданского оборота

Тема 5. Коммерческие договоры. Понятие и принципы договорной работы в коммерческой деятельности.

Тема 6. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Толкование коммерческих договоров. Исполнение торговых договоров.

Цель игры: в условиях смоделированной ситуации, связанной с заранее определенной фабулой спора, магистрантам, представляющим интересы сторон и суду следует разрешить спорную ситуацию.

Установка на игру (возможные фабулы): Общество с ограниченной ответственностью «Совхоз им. Ленина» и ООО «Магнит» вели переговоры о поставке молочной продукции для нужд ООО «Магнит». 20 октября 2017 года ООО «Магнит» направил окончательное предложение на закупку товаров в адрес Совхоза по электронной почте, в ответ Совхоз направил подтверждение.

Согласно тексту письма первая партия поставки молочной продукции должна была быть осуществлена 25 октября 2017 года в 8.00 по адресу Московская обл. г. Видное ул. Ленина 25. Однако в указанное время товар поставлен не был, тогда ООО «Магнит» направил претензию по адресу электронной почты, однако ответа не получили. Направив письмо по месту нахождения ООО «Совхоз им. Ленина» через неделю ООО «Магнит» получил ответ о том, что Совхоз никаких договоров не заключал и данный адрес электронной почты им неизвестен и не используется.

Порядок проведения деловой игры:

1. Магистрантам предлагается разбиться на группы, представляющие команды истца, ответчика, суда и подготовить обоснование собственной позиции/возражения на основе действующего законодательства.

2. Необходимо из всей группы студентов выделить экспертов (эту роль может осуществлять суд, в зависимости от количества студентов в группе) которые оценят деятельность команд по бальной системе. Для оценки экспертам необходимо разработать таблицу, в которой будут отражаться критерии бальных оценок (критерии составить в соответствии с направлениями работы команд). Оценка деятельности игроков делается по двум составляющим: за качество принятых решений и за соблюдение временного режима (регламента) игры, исходя из следующих критериев: результаты деятельности участников игры по каждому периоду; взаимодействие участников внутри игровых команд; межгрупповое взаимодействие участников.

Важнейшая процедура заключительного этапа - обсуждение результатов игры с целью повышения эффективности принимаемых решений, вскрытия положительных и отрицательных сторон в деятельности участников игры (команд); выяснение причин, влияющих на получение тех или иных игровых результатов, определения целесообразности самой деловой игры как метода обучения, уровня ее организации. Обсуждение результатов деловой игры имеет главной целью подвести участников к

пониманию тех наиболее эффективных решений, которые возможно было принять в данной ситуации, сформировать определенную линию поведения для будущих деловых игр (ситуаций), увязать имитируемый процесс с реальными производственными отношениями и проблемами, закрепить полученные знания. При подведении итогов игры рекомендуется поощрение победителей (высокие баллы, книги, грамоты, специальные призы, опубликование статьи и пр).

3. В каждой команде следует распределить задачи и ответственность исходя из состава команды. Необходимо выбрать модератора (руководителя) команды, который сможет распределить функции между членами команды, аккумулировать информацию и затем представить ее экспертам.

Предлагается привлечь к рассмотрению конкретной ситуации теоретические знания, а также известные судебные споры и вынесенные решения по затронутым проблемам. Представители суда выносят мотивированное решение по делу.

В ходе игры члены команды должны максимально координировать свою деятельность друг с другом для моделирования ситуации. Для эффективности группового взаимодействия можно использовать следующие методы: мозговой атаки; морфологического анализа; синтаксического анализа.

Правила мозговой атаки: любая идея, неважно насколько она осуществима, должна быть выслушана; любой может высказать одну или несколько идей одновременно, чтобы не заблокировать свою фантазию; остальные члены группы должны воздерживаться от критики в адрес выступающего с идеей; после того как идеи высказали все члены группы, происходит их последовательное обсуждение и выработка общего решения; несогласный с общим решением имеет право выступить с особым мнением на этапе его защиты.

Правила морфологического анализа: рассматриваемую проблему разложить на ряд системных элементов; элементы, выделенные для анализа, распределить между участниками обсуждения; предлагаемые поэлементные решения состыковываются в единую логическую цепочку или представляются в виде матрицы решений; обсуждается в целом предлагаемое решение проблемы, а в случае необходимости выбора из альтернативы или ранжирования используется метод парного сравнения; согласованное решение с учетом возможных корректировок представляется для обсуждения по окончании работы над темой занятий.

Правила синтаксического анализа: модератор (руководитель) подгруппы представляет проблему; проблема анализируется с использованием либо мозговой атаки, либо морфологического метода; делается попытка привлечь известные аналоги для рассмотрения данной проблемы; спроецировать известные наличные решения к решению поставленной цели; окончательно сформулировать мнение подгруппы для доклада результатов по итогам работы над проблемой.

4. Экспертам для представления результатов рекомендуется составить на одном листе основные направления работы команды, выводы и рекомендации, в случае возникновения проблемных ситуаций.

Критерии оценивания:

Критерии	Баллы
Умение не сформировано / Навык не сформирован	0-2,5
Умение сформировано частично / Навык сформирован частично	2,6-5
Умение сформировано, но имеет несущественные недостатки / Навык сформирован, но имеет несущественные недостатки	5,1-7,5
Умение сформировано полностью / Навык сформирован полностью	7,6-10

Тестовые задания

Содержание банка тестовых заданий

V1: {Тема 1. Коммерческое право в российской правовой системе. Источники и формы коммерческого права}

V2: {Проблемы коммерческого права}

I:

S: Коммерческое право – это совокупность норм права, регламентирующих:

-: отношения предпринимателей между собой и с государством

+: отношения предпринимателей по поводу продвижения товара от изготовителей к потребителям (оптовой торговли)

-: правовой статус предпринимателя

I:

S: Коммерческая деятельность – это:

-: то же, что и предпринимательская деятельность;

+: самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;

-: самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность по оказанию услуг

I:

S: Коммерческое право – это:

+: подотрасль гражданского права, регламентирующая отношения в сфере торговли

-: отрасль публичного права

-: синоним предпринимательского права

I:

S: Принцип надлежащего исполнения - это принцип в соответствии с которым

+: обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства, требованиями закона, иных правовых актов и договора

-: обязательства могут исполняться надлежащим образом в соответствии

-: обязательства должны исполняться только в соответствии с договором

I:

S: Обычаи – это:

-: только правила морской торговли;

+: правила, достаточно сложившиеся и определенные в своем содержании, широко применяемые в деловой практике и приобретающие обязательный характер

-: широко применяемые нормативно-правовые акты.

I:

S: Деловые обыкновения – это:

+: порядок деловых отношений, применяемый при условии, что они хорошо известны сторонам договора и нашли в сделке отражение в виде прямой отсылки или определенного условия договора;

-: правила, достаточно сложившиеся и определенные в своем содержании и широко применяемые;

-: толкования нормативно-правовых актов.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРАВОСУДИЯ»
Казанский филиал

Вопросы, выносимые на дифференцированный зачет
«Проблемы коммерческого права»

1. Предмет коммерческого права: основные позиции в российской правовой науке.
2. Соотношение предмета коммерческого и предмета предпринимательского права: подходы
3. История развития коммерческого (торгового) права
4. Формы коммерческого права.
5. Понятие коммерческой деятельности.
6. Применение норм международных правовых актов к внутрироссийским коммерческим отношениям.
7. Понятие, признаки и классификация субъектов коммерческого права
8. Коммерсанты как субъекты коммерческой деятельности: дилеры, дистрибьюторы, трейдеры, торговые дома
9. Коммерческие посредники как субъекты коммерческой деятельности: случайные посредники, брокеры, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты.
10. Организаторы торгового оборота как субъекты коммерческой деятельности: общая характеристика
11. Оптовые ярмарки: понятие, виды, правовое регулирование деятельности
12. Выставки: понятие, виды, правовое регулирование деятельности
13. Правовой статус оптовых рынков
14. Лица, оказывающие сопутствующие оптовой торговле услуги (рекламные, маркетинговые, консультационные агентства, транспортно-экспедиционные организации и т.д.)
15. Понятие, виды объектов коммерческого права
16. Средства индивидуализации товаров
17. Понятие коммерческого договора.
18. Признаки коммерческих договоров: позиции Л.В. Андреевой, Б.И. Пугинского и М.Н. Илюшиной.
19. Заключение коммерческих договоров.
20. Заключение коммерческих договоров при осуществлении электронной торговли.
21. Реализационные договоры в коммерческой деятельности (поставка, контрактация, государственный (муниципальный) контракт, товарный кредит и т.д.)
22. Посреднические договоры в коммерческой деятельности (поручение, комиссия, агентский договор и т.д.)
23. Договоры, содействующие торговле (хранение, возмездное оказание маркетинговых, рекламных, консультационных услуг, кредит, страхование и т.д.)
24. Порядок приемки товаров
25. Порядок возврата многооборотной тары.
26. Государственное регулирование цен.
27. Электронная торговля.
28. Использование электронной цифровой подписи в электронной торговле
29. Способы заключения договоров в сфере электронной коммерции.
30. Защита прав потребителей при продаже товаров
31. Техническое регулирование в сфере коммерческой деятельности: общая характеристика
32. Товарораспорядительные документы в коммерческом обороте.

33. Технические регламенты: понятие, виды
34. Стандартизация: понятие, виды стандартов
35. Защита прав торговых организаций и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля
36. Система способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
37. Осуществление закупки для государственных и муниципальных нужд путем проведения открытого конкурса.
38. Осуществление закупки для государственных и муниципальных нужд путем проведения открытого аукциона в электронной форме
39. Осуществление закупки для государственных и муниципальных нужд путем проведения запроса котировок
40. Осуществление закупки для государственных и муниципальных нужд путем проведения запроса предложений.
41. Понятие и виды государственных и муниципальных нужд.
42. Государственные и муниципальные контракты на поставку товаров: правовая природа и порядок заключения
43. Правовой статус государственных и муниципальных заказчиков
44. Правовой статус биржевых сделок.
45. Дуализм частного права в зарубежных странах.
46. Понятие и классификация торговых объектов
47. Правовой режим деятельности торговых сетей.
48. Правовой режим нестационарных торговых объектов, схемы мелкорозничной торговли.
49. Средства индивидуализации товаров.
50. Договорная работа в коммерческом обороте: принципы, структура договорных связей.

Заведующий кафедрой _____ / Закиров Р.Ю./

Критерии оценивания дифференцированного зачета:

Критерии	Баллы
Знание не сформировано / Умение не сформировано / Навык не сформирован	1-15
Знание сформировано частично / Умение сформировано частично / Навык сформирован частично	16-40
Знание сформировано, но имеет несущественные недостатки / Умение сформировано, но имеет несущественные недостатки / Навык сформирован, но имеет несущественные недостатки	41-50
Знание сформировано полностью / Умение сформировано полностью / Навык сформирован полностью	51-60

Оценка на экзамене выставляется с учетом баллов, выставленных обучающемуся по итогам текущего контроля – за ответы на семинарах: для этого баллы, полученные за ответы на семинарах и за ответ на вопросы зачета суммируются и делятся.

Критерии оценивания:

Баллы	Оценка
1-36	неудовлетворительно
37-58	удовлетворительно
59-79	хорошо
80-100	отлично

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРАВОСУДИЯ»**

Образовательная программа «Юрист в сфере гражданско-правовых отношений»

Дисциплина: Проблемы коммерческого права

Дифференцированный зачет

Билет № __

1. Предмет коммерческого права: основные позиции в российской правовой науке.
2. Государственное регулирование цен.

Заведующий кафедрой _____ / Закиров Р.Ю../