

Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»
Дата и время: 2024-02-21 00:00:00

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
471086fad29a3b30e244c728abc3661ab35c9d50210def0e75e03a5b6f1df6436
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Новокузнецкий институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Кемеровский государственный университет»
Факультет истории и права

УТВЕРЖДАЮ
Декан



Л.А. Юрьева

21 февраля 2019 г.

Рабочая программа дисциплины

ФТД.В.01 Коммерческое право

Направление подготовки

40.03.01 Юриспруденция

Направленность (профиль) подготовки

«Гражданско-правовой»

Программа бакалавриата

Квалификация выпускника

бакалавр

Форма обучения

очная, очно-заочная, заочная

Год набора 2017, 2018, 2019

Новокузнецк 2019

Сведения об утверждении:

утверждена Ученым советом факультета
(протокол Ученого совета факультета № 7 от 21.02.2019)

одобрена на заседании методической комиссии
(протокол методической комиссии факультета № 4 от 20.02.2019)

одобрена на заседании обеспечивающей кафедры государственно-правовых и гражданско-
правовых дисциплин (протокол № 6 от 20.02.2019)

И. о. зав. кафедрой ГПиГПД



Ю.А. Горбуль

Оглавление

- 1 Цель дисциплины
 - 1.1 Формируемые компетенции
 - 1.2 Индикаторы достижения компетенций
 - 1.3 Знания, умений, навыки (ЗУВ) по дисциплине
- 2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации
- 3 Учебно-тематический план и содержание дисциплины
 - 3.1 Учебно-тематический план
 - 3.2 Содержание занятий по видам учебной работы
- 4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации
- 5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины
 - 5.1 Учебная литература
 - 5.2 Программное и информационное обеспечение освоения дисциплины
 - 5.2.1 Программное обеспечение
 - 5.2.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы
- 6 Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации

1 Цель дисциплины.

В результате освоения данной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы бакалавриата (далее – ОПОП): ПК–13, СПК–2.

Содержание компетенций как планируемых результатов обучения по дисциплине см. таблицы 1 и 2.

1.1 Формируемые компетенции

Таблица 1 – Формируемые дисциплиной компетенции

Наименование вида компетенции (<i>универсальная, общепрофессиональная, профессиональная</i>)	Наименование категории (группы) компетенций	Код и название компетенции
Профессиональная	Виды деятельности	ПК–13. Способность правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации
Специальная профессиональная	Специальные профессиональные компетенции гражданско-правового профиля	СПК–2. Способность осуществлять правовое сопровождение деятельности организации, в том числе на этапе ее создания, реорганизации и ликвидации

1.2 Индикаторы достижения компетенций

Таблица 2 – Индикаторы достижения компетенций, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию ОПОП
ПК–13. Способность правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации		Б1.Б.10 Гражданское право Б1.Б.14 Уголовное право Б1.В.10 Наследственное право и нотариат Б1.В.10 Теория квалификации преступлений Б1.В.ДВ.04.01 Индивидуальные трудовые споры Б1.В.ДВ.04.02 Гражданское охранительное правоотношение Б.2.В.02(П) Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности Б3.Б.01 (Г) Государственный экзамен (междисциплинарный) ФТД.В.01 Коммерческое право ФТД.В.01 Наказание и назначение наказания
СПК–2. Способность осуществлять правовое сопровождение деятельности организации, в том числе на этапе ее		Б1.В.11 Основы правовой работы в организации Б1.В.ДВ.03.01 Корпоративное право Б1.В.ДВ.03.02 Конкурсное право ФТД.В.01 Коммерческое право

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции по ОПОП	Дисциплины и практики, формирующие компетенцию ОПОП
создания, реорганизации и ликвидации		Б2.В.03(Пд) Преддипломная практика Б3.Б.02 (Д) Выпускная квалификационная работа

1.3 Знания, умения, навыки (ЗУВ) по дисциплине

Таблица 3 – Знания, умения, навыки, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
ПК–13. Способность правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации		<p>знать понятие и структуру основных видов юридических документов, опосредующих коммерческую деятельность индивидуальных предпринимателей и юридических лиц; правила, средства и приемы разработки, оформления и систематизации юридической и иной документации хозяйствующих субъектов, предъявляемые к ней требования и правовые последствия их несоблюдения</p> <p>уметь оперировать юридическими понятиями и категориями, на основе знания структуры и принципов составления юридической и иной документации правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в конкретных юридических и иных документах: заявлениях, договорах, протоколах разногласий и других</p> <p>владеть юридической терминологией, навыками письменной речи и средствами юридической техники, необходимыми для подготовки юридической и иной документации в процессе осуществления профессиональной деятельности; навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для правильного оформления юридической и иной документации; навыками составления юридической и иной документации, правильно и полно отражающей результаты профессиональной деятельности</p>
СПК–2. Способность осуществлять правовое сопровождение деятельности организации, в том числе на этапе ее создания, реорганизации и ликвидации		<p>знать: нормы действующего законодательства, регулирующие товароборот, положения субъектов торговой деятельности; организационно-правовые формы коммерческой деятельности; объекты торгового оборота; правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте; правовые основы расчетных и кредитных отношений; правовые основы публичного контроля за</p>

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции, закрепленные за дисциплиной	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
		<p>деятельностью коммерсантов; виды коммерческих споров и процедуры их разрешения</p> <p>уметь осуществлять правовое консультирование хозяйствующего субъекта по вопросам продвижения товара на рынке; применять законодательство при реализации субъектами коммерческих отношений своих прав и исполнения обязанностей; разрешать различные виды коммерческих споров</p> <p>владеть навыками анализа различных ситуаций, возникающих в процессе взаимодействия субъектов коммерческих правоотношений; навыками составления юридических документов, оформляющих коммерческую деятельность организаций; навыками защиты прав субъектов коммерческой деятельности</p>

2. Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации

Таблица – 4 Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоемкость и виды учебной работы по дисциплине, проводимые в разных формах	Объем часов по формам обучения		
	ОФО	ОЗО	ОЗФО
1.Общая трудоемкость дисциплины	72	72	72
2. Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	20	20	8
Аудиторные занятия (всего)	20	20	8
в том числе:			
лекции	10	10	4
практические занятия	10	10	4
в том числе:			
в интерактивной форме	4	2	2
внеаудиторная работа			
в том числе:			
подготовка курсовой работы / контактная работа			
3.Самостоятельная работа обучающихся (всего)	52	48	64
4. Промежуточная аттестация обучающегося и объем часов, выделенный на промежуточную аттестацию	Зачет	Зачет, 4	Зачет

3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины

3.1. Учебно-тематический план

Таблица 5 – Учебно-тематический план

для очной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	трудоемкость (час)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости
			учебная работа		самостоятельная работа обучающихся	
		Всего	лекции	семинары, практические занятия		
1	Предмет и система курса	1	1	-	-	Собеседова-

	коммерческого права					ние, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности	7	1	1	5	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
3	Правовое регулирование биржевой деятельности	7	1	1	5	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
4	Конкуренция в коммерческой деятельности.	9	1	1	7	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
5	Договоры, в коммерческой деятельности.	10	1	2	7	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
6	Регулирование перевозок товаров.	10	2	1	7	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
7	Приемка товаров и экспертиза их качества	7	1	1	5	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
8	Расчетные и кредитные правоотношения	9	1	1	7	Собеседование, устный опрос, учебная

						задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
9	Имущественная ответственность в торговом обороте. Форма итогового контроля - зачет	12	1	2	9	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
Итого		72	10	10	52	

для очно-заочной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	трудоём- кость (ча- кость)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости	
			Все- го	учебная работа			самостоя- тельная ра- бота обуча- ющихся
				лек- ции	семинары, практиче- ские заня- тия		
1	Предмет и система курса коммерческого права	2	1	0,5	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат	
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности	6	1	0,5	8	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат	
3	Правовое регулирование биржевой деятельности	6	-	-	8	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат	
4	Конкуренция в коммерческой деятельности.	9	-	0,5	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная зада-	

						ча, тест, реферат
5	Договоры, в коммерческой деятельности.	9	-	0,5	8	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
6	Регулирование перевозок товаров.	7,5	-	0,5	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
7	Приемка товаров и экспертиза их качества	8	-	0,5	8	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
8	Расчетные и кредитные правоотношения	7,5	1	0,5	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
9	Имущественная ответственность в торговом обороте. Форма итогового контроля - зачет	8	1	0,5	8	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
Итого		72	4	4	64	

для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	трудоёмкость (часы)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости
			учебная работа		самостоятельная работа обучающихся	
			Всего	лекции		
1	Предмет и система курса	2,5	2	-	6	Собеседова-

	коммерческого права					ние, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности	6,5	2	-	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
3	Правовое регулирование биржевой деятельности	6	-	2	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
4	Конкуренция в коммерческой деятельности.	9,5	2	2	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
5	Договоры, в коммерческой деятельности.	10	2	2	4	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
6	Регулирование перевозок товаров.	7	2	-	6	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
7	Приемка товаров и экспертиза их качества	7	-	-	4	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
8	Расчетные и кредитные правоотношения	6	-	2	6	Собеседование, устный опрос, учебная

						задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
9	Имущественная ответственность в торговом обороте. Форма итогового контроля - зачет	9	-	2	4	Собеседование, устный опрос, учебная задача, комплексная ситуационная задача, тест, реферат
Итого		72	10	10	48	

3.2. Содержание занятий по видам учебной работы

Таблица 6.1 - Содержание лекционных занятий

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Предмет и система курса коммерческого права.	Понятие коммерции и коммерческого права. Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина. Источники коммерческого права. Предмет изучения коммерческого права. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности	Понятие коммерческой деятельности. Виды субъектов коммерческой деятельности. Юридические лица. Выбор формы организации в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара. Пути создания структуры рынка. Развитие специальных субъектов рынка: оптовые ярмарки, товарные биржи, дилерские сети, сбытовые и снабженческие подразделения предприятий, оптовые продовольственные рынки. Формирование рыночной инфраструктуры. Понятие объектов торгового оборота. Объекты интеллектуальной собственности. Изобретения, полезные модели и промышленный образец.
3	Правовое регулирование биржевой деятельности	Товарные биржи. Оптовые ярмарки. Дилерские сети. Сбытовые и снабженческие подразделения предприятий. Торговые сделки и контракты. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Особенности заключения договоров на биржах, ярмарках, аукционах.
4	Конкуренция в коммерческой деятельности.	Понятие и роль конкуренции. Способы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Защита конкуренции.
5	Договоры, в коммерческой деятельности	5.1. Договоры, регулирующие торговый оборот. Сущность договора. Классификация договоров коммерческого права; реализационные, посреднические договоры, договоры содействующие, торговые, организационные договоры. Видовые отличия торговых договоров.

		<p>5.2. Виды договоров в коммерческой деятельности Договор купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Договор поставки товаров для государственных нужд. Договор продажи недвижимости. Договор продажи предприятия. Договор подряда. Договор бытового подряда. Договор строительного подряда. Подрядные работы для государственных нужд. Договор перевозки груза. Договор аренды. Договор мены. Доверительное управление. Договор хранения. Договор коммерческой концессии. Договор возмездного оказания услуг. Договор финансовой аренды (лизинга).</p> <p>5.3. Структура договорных связей Виды договорных связей. Выбор структуры договорных связей. Особенности некоторых видов связей.</p> <p>5.4. Заключение торговых договоров. Правовое регулирование заключения договоров. Организация заключения договоров. Изменение и расторжение договоров.</p> <p>5.5. Выработка условий торговых договоров. Порядок определения условий договоров. Предмет договора, ассортимент, сроки и порядок поставки. Определение качества товаров. Условия о цене и форме расчетов.</p> <p>5.6. Посреднические договоры в торговле. Сущность торгового посредничества. Виды посреднических договоров: договор комиссии, договор поручения в торговле, агентский договор, дистрибьютерские договоры, договор организации. Особенности отдельных видов договоров.</p> <p>5.7. Договоры, содействующие в торговле. Виды договоров, содействующих в торговле. Особенности отдельных видов договоров: договоры на выполнение маркетинговых работ, договоры на рекламу, на информационное обеспечение и обслуживание, договор транспортной экспедиции, договор хранения, договор страхования.</p>
6	Регулирование перевозок товаров.	Виды транспортных договоров. Оформление перевозок грузов. Претензии и иски к органам транспорта.
7	Приемка товаров и экспертиза их качества	Порядок приемки товаров. Экспертиза качества товаров. Техническое регулирование. Претензии и иски. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
8	Расчетные и кредитные правоотношения	Понятие и значение расчетных и кредитных отношений. Правовое положение Банка России. Принципы организации Банка России. Взаимоотношения Банка России с кредитными организациями. Банковский счет. Операции банков по привлечению денежных средств юридических лиц и граждан. Налично-денежное обращение. Договор займа. Кредитный договор.
9	Имущественная ответственность в торговом обороте.	Сущность ответственности. Виды ответственности. Условия применения ответственности. Основания освобождения от ответственности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.

Таблица 6.2 - Содержание практических занятий

Номер раздела дисциплины	Темы практических занятий
--------------------------	---------------------------

Номер раздела дисциплины	Темы практических занятий
Раздел 1	Исследование понятия коммерческой деятельности. Выявление путей создания структуры рынка. Выявление особенностей формирования рыночной инфраструктуры.
Раздел 2	Исследование понятие объектов торгового оборота. Изучение субъектов коммерческого права.
Раздел 3	Товарные биржи. Оптовые ярмарки. Дилерские сети. Сбытовые и снабженческие подразделения предприятий.
Раздел 4	Понятие и роль конкуренции. Способы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Защита конкуренции.
Раздел 5	Договоры, регулирующие торговый оборот. Классификация договоров коммерческого права; реализационные, посреднические договоры, договоры содействующие, торговые, организационные договоры.
Раздел 6	Виды транспортных договоров. Оформление перевозок грузов. Претензии и иски к органам транспорта.
Раздел 7	Порядок приемки товаров. Экспертиза качества товаров. Техническое регулирование. Претензии и иски. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
Раздел 8	Понятие и значение расчетных и кредитных отношений. Операции банков по привлечению денежных средств юридических лиц и граждан. Налично-денежное обращение. Договор займа. Кредитный договор.
Раздел 9	Сущность ответственности. Виды ответственности. Условия применения ответственности. Основания освобождения от ответственности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.

4. Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций в текущей и промежуточной аттестации

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в Таблице 7.

Таблица 7 – Балльно – рейтинговая оценка результатов учебной работы обучающегося по видам (БРС)

№	Контрольные мероприятия и средства оценивания	Кол-во баллов за конкретное задание	Кол-во мероприятий за семестр	Максимальное количество баллов
1	Виды оценочных средств, используемых на практических занятиях:			
1.1	Ответ на устный вопрос, участие в дискуссии	2	10	20
1.2	Решение учебной или ситуативной задачи	3	10	30
1.3	Тестирование	10	3	30
1.4	Участие в деловой игре или в иных мероприятиях, проводимых в интерактивной форме	5	1	5
	Виды оценочных средств, используемых для контроля самостоятельной работы:			
2	Реферат	5	1	5

3	Научный доклад, заслушанный на научной студенческой секции или научно-практической конференции	10	1	10
Промежуточная аттестация				до 20
Суммарная оценка по дисциплине (сумма баллов текущей и промежуточной аттестации)				51-100

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1. Учебная литература

Основная учебная литература:

1. Попондопуло, В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В. Ф. Попондопуло. - М: Нор.ма: ИНФРА-М, 2015. - 608 с. -

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=488662>

2. Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общ. ред. Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. - М. : Издательство Юрайт, 2016. — 471 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/viewer/F642D8D8-091B-48D8-90FE-F779B5DE7C5F#page/1>

Дополнительная учебная литература:

1. Львова Т.Н. Семенова И.А. Использование технологии аутсорсинга в коммерческой деятельности торговых сетей / Вестник Удмуртского университета. Серия 2. Экономика и право, Вып. 4, 2010. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=525469>

2. Колотилин, А.В. Коммерческое право. учеб.-метод. пособие СПб.: НИУ ИТМО, 2014. — 56 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/70874>

3. Кофанов, Л.Л. Внешняя система римского права: право природы, право народов и коммерческое право в юридической мысли античности. — М. : СТАТУТ, 2015. — 192 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/75038>

5.2. Программное и информационное обеспечение освоения дисциплины

5.2.1. Программное обеспечение

В обучении используются информационные технологии на базе компьютерных классов учебного корпуса №4 (пр. Metallургов 19):

- лекционные занятия ведутся с использованием презентаций и программного обеспечения мульти-медиа демонстраций на основе Microsoft Office 2010 (лицензия DreamSpark Premium Electronic Software Delivery (3 years);

- для проведения практических занятий и самостоятельной работы студентов используются справочно-правовые и информационные системы Гарант и Консультант-Плюс, установленные на компьютерах в компьютерных классах учебного корпуса №4 (пр. Metallургов 19), приведенные в таблице 8.

Таблица 8 – Информационные технологии и программное обеспечение аудиторных занятий и самостоятельной работы

Программа / система	Сведения о праве использования (лицензия, договор, сроки использования).	№ комп. классов
Гарант	Гос.контракт №38 от 5.03.2010	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
ConsultantPlus 14	Договор об инфо поддержке 01.04.2007	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Программное обеспечение компьютеров: Операционные системы: Windows 7; Антивирусное ПО: Eset Endpoint Security 5.0.		
Офисное ПО		
Microsoft Office, Visio MS PowerPoint	Лицензия DreamSpark Premium Electronic Software Delivery (3 years) Renewal по сублицензионному договору №Tr000083174 от 12.04.2016г.	501/4, 502/4, 508/4, 509,602
Справочно-правовые и информационные системы		
Гарант	Гос.контракт №38 от 5.03.2010	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
ConsultantPlus 14	Договор об инфо поддержке 01.04.2007	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Браузеры и дополнения		
IE 8	Бесплатно	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Firefox 14	Бесплатно	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Opera 12	Бесплатно	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Netbeans IDE 7.0.1 для Firefox	Бесплатно	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Специальное ПО для работы с компьютером лиц с ОВЗ		
NVDA	Бесплатно	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4
Экранная лупа, экранная клавиатура	В составе операционной системы	501/4, 502/4, 508/4, 509/4, 602/4

5.2.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Справочная правовая система «КонсультантПлюс» / компания «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.

6. Примерные вопросы и задания /задачи для промежуточной аттестации

Примерный перечень теоретических вопросов к зачету:

1. *Предмет и система курса коммерческого права.*
Предмет и система курса коммерческого права. Взаимосвязь гражданского и коммерческого права.
2. *Субъекты и объекты коммерческой деятельности*
 2. Виды специальных субъектов коммерческой деятельности, особенности осуществления их правового сопровождения .
 3. Факторы, влияющие на выбор вида организации юридического лица в коммерческих правоотношениях.
 4. Торговое посредничество особенности осуществления правового сопровождения.
 5. Объекты коммерческого права особенности осуществления правового сопровождения их использования.
3. *Правовое регулирование биржевой деятельности*
 6. Биржевая торговля и особенности осуществления ее правового сопровождения.
4. *Конкуренция в коммерческой деятельности.*
 7. Конкуренция в коммерческой деятельности и особенности осуществления правового сопровождения.
5. *Договоры, в коммерческой деятельности.*
 8. Классификация договоров в коммерческом праве.
 9. Понятие и цели организационных договоров и особенности осуществления его правового сопровождения.
 10. Понятие и цели реализационных договоров и особенности осуществления его правового сопровождения.
 16. Понятие и цели посреднических договоров и особенности осуществления его правового сопровождения.
 17. Договоры коммерческого представительства и особенности осуществления их правового сопровождения.
 18. Отличие агентского договора от договора поручения и от договора комиссии и особенности осуществления их правового сопровождения.
 11. Процедура заключения, изменения и расторжения договора.
 12. Значение обычаев делового оборота в коммерческих отношениях при заключении, изменении, исполнении и расторжении договоров.
 13. Значение договора поставки в сфере коммерческой деятельности.
 14. Порядок заключения договоров.
 15. Содержание договора и иные документы при заключении договора с точки зрения юридической техники.
 19. Дистрибьютерский договор.
 17. Понятие и цели договоров, содействующих торговле и особенности осуществления их правового сопровождения.
6. *Регулирование перевозок товаров.*
 20. Ответственность перевозчика за утрату и повреждение перевозимого груза.
7. *Приемка товаров и экспертиза их качества*
 21. Условия качества товаров в договоре. Приемки товаров в коммерческом обороте.

8. *Расчетные и кредитные правоотношения*

22. Расчетные и кредитные правоотношения в коммерческом праве и особенности осуществления их правового сопровождения. .

Примерный перечень практических заданий к зачету:

Задание № 1

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде проекта договора поставки.

Задание № 2

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде претензии по недопоставке товара.

Задание № 3

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде искового заявления по недопоставке товара.

Задание № 4

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде претензии по качеству поставленного товара.

Задание № 5

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде искового заявления по качеству поставленного товара.

Задание № 6

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде акта приемки товара по количеству.

Задание № 7

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде акта приемки товара по качеству.

Задание № 8

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде доверенности на подписание договора.

Задание № 9

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде доверенности на участие комиссии по приемке товара по количеству и качеству.

Задание № 10

Составить проект юридического документа в коммерческой сфере в виде извещения о поставке товара с недостатками и вызова представителя поставщика.

Результаты зачета определяются оценками «зачтено», «не зачтено». При определении критерия выставления оценки учитываются уровень приобретенных компетенций студента по составляющим «знать», «уметь», «владеть». Компонент «знать» оценивается теоретическими вопросами по содержанию дисциплины, компоненты «уметь» и «владеть» - практико-ориентированными заданиями. Важное значение имеют объем, глубина знаний, аргументированность и доказательность умозаключений студента, а также общий кругозор студента.

При выставлении оценки преподаватель руководствуется следующими критериями оценки знаний студентов в целом по дисциплине:

– оценка **«зачтено»** выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы, усвоившему основную литературу и знакомому с дополнительной литературой; как правило, оценка «зачтено» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины с сопряженными дисциплинами, а также их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании курса (посредством приведения примеров);

– оценка **«не зачтено»** выставляется студенту, обнаружившему значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в ответе на зачете.

Текущий контроль

Оценочные средства для осуществления текущего контроля по дисциплине содержатся в Фонде оценочных средств.