

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ»**

Департамент правоведения

УТВЕРЖДЕНО

Ректор

Международной академии бизнеса и
управления

Е.В. Добренькова
«21» марта 2024 г.

ОДОБРЕНО

Ученым советом

Международной академии бизнеса и
управления

(протокол от «14» марта 2024 г. №5)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.08 Коммерческое право

Направление подготовки: 40.03.01 Юриспруденция

Профиль подготовки: гражданско-правовой

Уровень образования: Бакалавр

Форма обучения: очная, очно-заочная

Автор(ы)-составитель(и):

Мальдонадо Попова А.А. - к.ю.н, доцент департамента правоведения

Согласования:

Руководитель департамента правоведения
Попова Елена Сергеевна
Кандидат юридических наук, профессор

Программа одобрена на заседании департамента Правоведения
(протокол от «7» марта 2024 г. № 7)

Оглавление

1. Цели и задачи дисциплины
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы
4. Объем дисциплины. Распределение объема дисциплины по видам работ
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)
6. Материалы оценивания результатов обучения по дисциплине
7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины
9. Материально-техническое обеспечение

1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины «Коммерческое право» является умение студентами применять нормы законодательства о торговой деятельности, а также получение знаний перспектив и основных направлений развития коммерческого права.

Задачи дисциплины «Коммерческого права»:

- освоить основные положения Коммерческого права в сфере его юрисдикции, относящейся к защите и регулированию отношений в области коммерческого права;
- уяснить ключевые понятия, институты и принципы коммерческого права;
- изучить методологию применения основных навыков работы с нормативными материалами и научной теоретической литературой;
- анализировать действующее законодательство и грамотно применять его в практической деятельности;
- овладеть определенной совокупностью методологических приемов, позволяющих продолжить в будущем изучение дисциплины путем самообразования.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование результатов обучения, представленных в табл. 1.

Таблица 1

Результаты обучения, соотнесенные с общими результатами освоения образовательной программы

Компетенция		Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
Код	Наименование		
ПК-1	<i>Способен обеспечивать соблюдение законодательства субъектами права, принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством</i>	ПК-1.1. Знает взаимосвязь требований законодательства и правоприменительной практики, разрешает проблемы и коллизии в процессе правоприменения.	Знать: - содержание и порядок применения основных нормативных правовых актов коммерческого права; Уметь: - грамотно оперировать юридическими понятиями и категориями применительно к сфере коммерческой деятельности; Владеть:

	<i>Российской Федерации</i>		- навыками профессионального использования юридических категорий и понятий при проектировании и применении норм права в коммерческой сфере.
		ПК-1.2. Умеет осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, уважения законов, соблюдения законодательства Российской Федерации и правильно определять соответствующие нормы права, позволяющие принять юридически правильное решение и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством; правильно определять соответствующие нормы права, позволяющие принять юридически правильное решение и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством.	Знать: - функции, задачи, социальную значимость и направления использования полученных знаний по коммерческому праву в своей будущей профессии; Уметь: - точно и грамотно применять нормативно правовые акты для принятия необходимых правовых решений урегулирования конкретных правовых ситуаций в коммерческой сфере; - находить, систематизировать и оценивать значимую правовую информацию, требующую отражения в процессуальных и иных документах, анализировать полученные сведения и формулировать юридически-грамотные решения, составлять необходимые правовые и управленческие документы; Владеть: - навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, входящих в сферу профессиональной коммерческой деятельности.
ПК-5	<i>Способен представлять интересы физических лиц, организаций в судах, государственных и иных органах</i>	ПК-5.2. Умеет анализировать документы и материалы для представления интересов физических лиц и организаций в судебных инстанциях	Знать: - 31 основные способы и приемы отражения фактов и обстоятельств правовой действительности в различных юридических документах; Уметь: - У1 Выявлять в документах положения, противоречащие

		и административных органах.	<p>интересам сторон при подготовке документов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять подготовку и сбор документов, необходимых для представления интересов физических лиц и организаций в судебных инстанциях и административных органах; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - В1 навыками анализа действующего законодательства в отношении коммерции; - В2 навыками подготовки юридических документов для совершения сделок по коммерческому праву; - В3 навыками сбора и обработки информации для реализации правовых норм в правоприменительной сфере при подготовке и составлении юридических документов.
		<p>ПК-5.3. Владеет навыками подготовки проектов документов для представления интересов физических лиц и организаций в судебных и административных органах, навыками представления интересов физических лиц и организаций в судебных и административных разбирательствах.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - З1 состав документов, необходимых для подготовки проектов документов для представления интересов физических лиц и организаций в судебных и административных органах; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - У1 составлять документы, необходимые для подачи для представления интересов физических лиц и организаций в судебных и административных органах; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - В1 навыками первичной проверки документов; - В2 навыками юридической терминологии.

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплинам части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений, по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция.

Дисциплина изучается на 4-ом курсе в 7 семестре по очной форме обучения и в 8 семестре по очно-заочной форме.

4. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческое право» составляет 4 зачетных единицы и 144 академических часов.

Таблица 2.1

Распределение объема дисциплины по видам работ для очной формы обучения

№ п/п	Виды учебной деятельности		Всего	Семестр
				8
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе		54	54
1.1	Занятия лекционного типа		16	16
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:			
	Семинары		36	36
	Лабораторные работы			
	Практические занятия			
1.3	Консультации			
1.4	Контроль самостоятельной работы		2	2
2	Самостоятельная работа обучающихся, в том числе:		90	90
2.1	Курсовая работа			
2.2	Иные виды самостоятельной работы		90	90
3	Форма промежуточной аттестации:			
	Зачет			
	Зачет с оценкой			
	Экзамен			
4	Общая трудоемкость:	час	144	144
		з.е.	4	4

Таблица 2.2

Распределение объема дисциплины по видам работ для очно-заочной форме обучения

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестр
			8
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе	26	26
1.1	Занятия лекционного типа	8	8
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:		
	Семинары	16	16
	Лабораторные работы		
	Практические занятия		
1.3	Консультации		
1.4	Контроль самостоятельной работы	2	2
2	Самостоятельная работа обучающихся, в том числе:	118	118
2.1	Курсовая работа		
2.2	Иные виды самостоятельной работы	118	118
3	Форма промежуточной аттестации:		
	Зачет		
	Зачет с оценкой		
	Экзамен		
4	Общая трудоемкость:	час	144
		з.е.	4

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

5.1. Распределение учебного времени по темам (разделам) и видам учебных занятий

Таблица 3.1

Очная форма обучения

Наименование разделов и/или тем	Трудоемкость дисциплины, час.					Код индикатора достижения компетенции	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
	всего	в том числе						
		Л	ПЗ	ЛР	КСР			СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тема 1. Коммерческое право: понятие и место в системе права	12	1	3			8	ПК-1.1.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 2. Система торгового законодательства	12	1	3			8	ПК-1.2.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	12	1	3			8	ПК-1.1. ПК-1.2.	устный опрос, решение задач,

Наименование разделов и/или тем	Трудоемкость дисциплины, час.					Код индикатора достижения компетенции	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
	всего	в том числе						
		Л	ПЗ	ЛР	КСР			СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9
								тестирование, доклады
Тема 4. Объекты торгового оборота	12	1	3			8	ПК-1.1. ПК-1.2.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 5. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности на товарном рынке и обеспечение конкурентной среды	12	1	3		1	7	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 6. Виды торговых договоров и порядок их заключения	12	2	3		1	6	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 7. Договоры о возмездной реализации оптовых партий товаров	12	2	3			7	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 8. Посреднические торговые договоры	12	2	3			7	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 9. Договоры, содействующие торговле	12	2	3			7	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 10. Послепродажные отношения в торговле. Приемка товаров по количеству и качеству	12	1	3			8	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 11. Обеспечение исполнения торговых договоров	12	1	3			8	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады

Наименование разделов и/или тем	Трудоемкость дисциплины, час.					Код индикатора достижения компетенции	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
	всего	в том числе						
		Л	ПЗ	ЛР	КСР			СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9
и ответственность за нарушение обязательств в торговом обороте								
Тема 12. Защита прав и интересов участников коммерческих правоотношений	12	1	3			8	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Промежуточная аттестация								Зачет
ИТОГО в 8-ом семестре:	144	16	36			2		

Таблица 3.2

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и/или тем	Трудоемкость дисциплины, час.					Код индикатора достижения компетенции	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
	всего	в том числе						
		Л	ПЗ	ЛР	КСР			СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тема 1. Коммерческое право: понятие и место в системе права	12	1	1			10	ПК-1.1.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 2. Система торгового законодательства	12	1	1			10	ПК-1.2.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	12	1	1			10	ПК-1.1. ПК-1.2.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 4. Объекты торгового оборота	12	1	1			10	ПК-1.1. ПК-1.2.	устный опрос, решение задач, тестирование,

Наименование разделов и/или тем	Трудоемкость дисциплины, час.					Код индикатора достижения компетенции	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
	всего	в том числе						
		Л	ПЗ	ЛР	КСР			СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9
								доклады
Тема 5. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности на товарном рынке и обеспечение конкурентной среды	12	-	2		1	9	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 6. Виды торговых договоров и порядок их заключения	12	1	1		1	9	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 7. Договоры о возмездной реализации оптовых партий товаров	12	1	1			10	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 8. Посреднические торговые договоры	12	1	1			10	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 9. Договоры, содействующие торговле	12	1	1			10	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 10. Послепродажные отношения в торговле. Приемка товаров по количеству и качеству	12	-	2			10	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Тема 11. Обеспечение исполнения торговых договоров и ответственность за нарушение обязательств в торговом обороте	12	-	2			10	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады

Наименование разделов и/или тем	Трудоемкость дисциплины, час.					Код индикатора достижения компетенции	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
	всего	в том числе						
		Л	ПЗ	ЛР	КСР			СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тема 12. Защита прав и интересов участников коммерческих правоотношений	12	-	2			10	ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-5.2. ПК-5.3.	устный опрос, решение задач, тестирование, доклады
Промежуточная аттестация								Зачет
ИТОГО в 8-ом семестре:	144	8	16			2		

5.2. Содержание разделов дисциплины и рекомендации по изучению тем

Тема 1. Коммерческое право: понятие и место в системе права

Понятие коммерческого права, его место в системе права. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Коммерческое право как учебная дисциплина и наука, её отличие и взаимосвязь с различными отраслями науки.

Понятия коммерции и торгового оборота, их соотношение. Торговый оборот как часть гражданско-правового оборота. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.

Основные принципы коммерческого права. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве. Принцип свободы предпринимательства. Принцип свободы договора. Принцип равенства участников коммерческих отношений. Принцип защиты нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности.

Общие и специальные функции коммерческого права.

Тема 2. Система торгового законодательства

Понятие и виды источников коммерческого права.

Торговое законодательство в системе гражданского законодательства.

Торговое законодательство и законодательство о предпринимательстве.

Структура законодательства, регулирующего коммерческую деятельность.

Компетенция Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных органов по регулированию торгового оборота.

Отраслевые и комплексные нормативные акты гражданского законодательства как общие источники коммерческого права.

Законы (федеральные конституционные, федеральные, субъектов РФ), указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства РФ в области торгового права.

Нормативные акты федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления по вопросам коммерческой деятельности.

Соотношение императивных, диспозитивных, договорно-отсылочных и дозволительных установлений в торговом законодательстве.

Обычаи делового оборота, использование их в торговом обороте. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические документы, их правовое и практическое значение.

Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция (ООН) 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, соглашения стран-участниц СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве, ИНКОТЕРМС, стандарты ЕЭС и др.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

Понятие субъекта коммерческого права. Индивидуальная коммерческая деятельность. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя.

Участие юридических лиц в коммерческой деятельности. Коммерческие организации: понятие, правовое положение, организационно-правовые формы. Отличие коммерческой организации от некоммерческой. Виды коммерческих организаций.

Общая и специальная правоспособность юридических лиц - коммерсантов.

Правовые формы участия Российской Федерации, её субъектов и муниципальных образований в торговом обороте.

Юридическое значение государственной регистрации субъектов коммерческого права. Порядок создания торговых организаций.

Выбор оптимальной организационно-правовой формы коммерческой деятельности. Публично-правовые и частноправовые факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы коммерческой деятельности

Основания и порядок прекращения деятельности торговых организаций. Несостоятельность (банкротство) торговых организаций.

Специальные субъекты, действующие в сфере торгового оборота. Организационные формы оптовой торговли: оптовые ярмарки, товарные биржи, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые организации, дилерские сети, аукционы и конкурсные торги.

Тема 4. Объекты торгового оборота

Понятие и виды объектов торгового оборота. Соотношение объектов торгового права с объектами гражданского и предпринимательского права.

Классификация товаров. Понятие и виды вещей.

Товарораспорядительные документы как объекты торгового права. Понятие и виды складских свидетельств. Коносамент и другие виды товарораспорядительных документов.

Способы индивидуализации объектов торгового оборота.

Правовой режим товаров в обороте и способы его формирования.

Тема 5. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности на товарном рынке и обеспечение конкурентной среды

Понятие товарного рынка. Структура товарного рынка и пути её формирования.

Розничная инфраструктура и пути её формирования. Понятие и формы государственного контроля в торговом обороте. Органы государственного контроля в торговле. Требования к организации и проведению мероприятий по контролю. Защита прав участников торгового оборота при осуществлении государственного контроля.

Правовое обеспечение конкуренции на товарном рынке. Понятие и роль конкуренции, механизм воздействия на обращение товаров. Способы создания конкурентной среды. Меры по ограничению монополистической деятельности и защита добросовестной конкуренции в РФ. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Тема 6. Виды торговых договоров и порядок их заключения

Понятие и структура договорных связей. Критерии выбора структуры связей.

Виды договоров в коммерческом праве. Разграничение гражданских и торговых договоров. Классификация торговых договоров.

Правовые основы организации договорной работы.

Порядок заключения торговых договоров.

Выработка условий торговых договоров. Подразумеваемые и вырабатываемые сторонами условия. Существенные условия торговых договоров. Специфика определения предмета торгового договора.

Договорные сроки. Срок действия договора и срок передачи (отгрузки) товара. Факты, учитываемые при выработке условий о сроках. Сроки службы товаров.

Гарантийные сроки эксплуатации, годности и хранения товаров. Порядок их исчисления.

Условие договора о цене. Способы установления цен.

Условие договора о форме расчетов. Способы (формы) расчётов. Наличные и безналичные расчёты. Основные способы безналичных расчётов. Выбор сторонами способа расчётов.

Порядок и основания изменения и расторжения заключённых договоров.

Основные направления совершенствования договорной работы в торговле.

Тема 7. Договоры о возмездной реализации оптовых партий товаров

Договор о возмездной реализации оптовых партий товара - основной вид торговых договоров.

Договор оптовой купли-продажи.

Договор поставки, контрактации сельскохозяйственной продукции, закупок для государственных нужд. Особенности их правового регулирования и сфера применения.

Видовые отличия договоров поставки и оптовой купли-продажи.

Понятие и значение договора мены. Соотношение договоров мены, бартера и купли-продажи.

Тема 8. Посреднические торговые договоры

Сущность торгового посредничества. Правовой статус посредника.

Виды посреднических договоров. Особенности договора торговой (предпринимательской) комиссии. Консигнационные договоры. Договоры поручения в торговле. Агентский договор. Дистрибьюторские договоры и договоры франшизы.

Тема 9. Договоры, содействующие торговле

Понятие договоров, содействующих торговле, и их классификация. Реклама и маркетинг в коммерческой деятельности.

Договоры на информационное обеспечение и обслуживание. Арендные отношения в торговле.

Кредитные и заёмные отношения в торговле. Товарный и коммерческий кредиты, их использование в торговом обороте. Договор займа, его виды, содержание, сфера применения.

Виды транспортных договоров. Особенности правового регулирования транспортировки товаров. Договор транспортной экспедиции.

Договор хранения. Хранение на товарных складах.

Договор страхования. Страхование предпринимательских рисков.

Тема 10. Послепродажные отношения в торговле. Приемка товаров по количеству и качеству

Виды приёмки товаров и источники их правового регулирования. Этапы приёмки и их задачи. Акты приемки товаров, порядок их составления.

Выборочная и сплошная проверка количества и качества товаров.

Сроки приёмки, их виды.

Особенности правового регулирования приёмки импортных товаров.

Экспертиза качества товаров. Порядок оформления экспертного заключения.

Обеспечение достоверности результатов приёмки.

Правовые последствия отказа покупателя от приемки товара. Обязанности покупателя при отказе от приемки товара. Ответственное хранение товаров. Обязанности поставщика при передаче товара на ответственное хранение.

Порядок реализации товара, принятого на ответственное хранение.

Тема 11. Обеспечение исполнения торговых договоров и ответственность за нарушение обязательств в торговом обороте

Особенности исполнения торговых договоров.

Общие способы обеспечения исполнения торговых договоров и выбор оптимального способа. Форма соглашения об обеспечении обязательства.

Виды юридической ответственности в торговом обороте. Условия наступления (применения) ответственности.

Особенности юридической ответственности в коммерческой сфере. Имущественная ответственность в торговом обороте. Её сущность, виды, условия применения. Уголовно-правовая и административно-правовая ответственность в торговом обороте.

Основания освобождения должника от ответственности.

Тема 12. Защита прав и интересов участников коммерческих правоотношений

Способы защиты субъективных прав, применяемые в коммерческой деятельности.

Претензионный порядок защиты прав участников коммерческой деятельности. Понятие претензионной работы. Правовое регулирование предъявления и рассмотрения претензий. Порядок предъявления и рассмотрения претензий.

Судебный порядок защиты прав участников коммерческой деятельности.

Особенности защиты прав субъектов коммерческого права, нарушенных в ходе заключения публичных договоров.

Защита прав профессиональных участников торгового оборота в арбитражных судах.

Защита прав коммерсантов при проведении государственного контроля (надзора).

Исковая давность и давность исполнения судебнo-арбитражных решений.

6. Материалы оценивания результатов обучения по дисциплине

Оценка результатов обучения и уровня сформированности компетенций проводится в ходе мероприятий текущего контроля и промежуточной аттестации с использованием фондов оценочных средств и с применением балльной системы оценки успеваемости обучающихся.

Порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации осуществляется в соответствии с локальным нормативным актом Академии.

6.1 Показатели, критерии и шкалы оценивания компетенций (форма промежуточной аттестации –зачет)

Таблица 4.

Показатели компетенции (ий) (дескрипторы)	Шкалы оценивания уровня сформированности компетенций/элементов компетенций		
	Уровни освоения	Критерии оценивания	Оценка
Знать, уметь, владеть: (соответствует табл. 1)	Высокий	Показывает полные и глубокие знания, логично и аргументированно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные, показывает высокий уровень теоретических знаний; Умеет применять полученные знания для решения практических задач, способен предложить альтернативные решения анализируемых проблем, формулировать выводы; Владеет навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, способен оценить результат своей деятельности	Отлично/ Зачтено (отлично)/ Зачтено
	Повышенный	Показывает глубокие знания, грамотно излагает, достаточно полно отвечает на все вопросы, в том числе дополнительные. В то	Хорошо/ Зачтено (хорошо)/ Зачтено

		же время при ответе допускает несущественные погрешности; Умеет применять полученные знания для решения практических задач, способен формулировать выводы, но не может предложить альтернативные решения анализируемых проблем; Владеет навыками, необходимыми для профессиональной деятельности, затрудняется оценить результат своей деятельности	
	Пороговый	Показывает достаточные, но не глубокие знания, при ответе не допускает грубых ошибок или противоречий, однако в формулировании ответа отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. Для получения правильного ответа требуются уточняющие вопросы При решении практических задач возникают затруднения Показывает слабые навыки, необходимые для профессиональной деятельности	Удовлетворительно/ Зачтено (удовлетворительно)/ Зачтено
	Не сформированы	Показывает недостаточные знания, не способен аргументированно и последовательно излагать материал, допускает грубые ошибки, неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом; Не может решать практические задачи; Отсутствие навыков	Неудовлетворительно/ Незачтено (неудовлетворительно)/ Незачтено

6.2 Форма и средства (методы) проведения промежуточной аттестации

Оценочные материалы по дисциплине (модулю) являются неотъемлемой частью рабочей программы и представлены отдельным документом, рассмотренным на заседании департамента и утвержденным руководителем департамента (Приложение ФОС).

6.3 Типовые оценочные средства текущего контроля

6.3.1. Примеры контрольных вопросов

Тема: СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ И ТОВАРИЩЕСТВ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ И ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ. ПРАКТИКА ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы для обсуждения

1. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
2. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
3. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
4. Субъекты, имеющие особое правовое положение: банки, биржи, фонды, страховые компании.
5. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации как субъекты коммерческого права.
6. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ.
7. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что понимается под термином "юридическое лицо"?
2. Какие особенности юридического лица определяют возможность его самостоятельного участия в гражданском обороте?
3. Какие юридические лица являются коммерческими?
4. В каких формах могут создаваться коммерческие юридические лица в соответствии с законодательством РФ?
5. Назовите основные признаки ООО и НЕПАО. В чем отличия ООО и НЕПАО?
6. Что понимается под организационно-правовой формой юридического лица?
7. Назовите категории граждан, которые не вправе выступать участниками хозяйственных обществ.
8. Возможно ли создание коммерческого юридического лица в какой — либо другой форме, не предусмотренной п.2ст.50 ГК РФ?
9. Когда возникает и когда заканчивается правоспособность юридического лица?
10. Являются ли самостоятельными субъектами гражданских правоотношений представительства и филиалы коммерческих организаций?

11. Как выражается принцип равенства участников гражданских отношений в отношении коммерческих юридических лиц?

12. В каких формах может происходить реорганизация юридического лица?

13. Какое значение при реорганизации юридических лиц имеют разделительный баланс и передаточный акт?

14. Каков правовой статус гражданина-предпринимателя в системе коммерческих отношений?

Тема: ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РФ И СУБЪЕКТОВ РФ О ПРАВОВОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА. ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРНОГО РЫНКА.

Вопросы для обсуждения

1. Принципы правового регулирования товарного рынка при переходе от планового регулирования экономики к рыночным отношениям.

2. Понятие товарного рынка. Участки товарного рынка.

3. Правовые формы организации товарного рынка. Сегменты товарного рынка России.

— Федеральная контрактная система как форма организации товарного рынка.

— Федеральные и межгосударственные условия программы, принимаемые для обеспечения государственных нужд.

— Значение государственно-правовых форм реализации товаров.

4. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что понимается под товарным рынком?

2. Назовите субъектов товарного рынка.

3. Какой основной принцип лежит в основе государственного регулирования торговой деятельности в условиях становления рыночных отношений?

4. В какой сфере товарного рынка особенно велика роль государственного регулирования?

5. Каким образом государство осуществляет свое влияние на деятельность товарного рынка?

6. Какой деятельностью занимаются организации оптовой торговли?

6.3.2. Примеры контрольных заданий для самостоятельной работы

Тема: ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА. ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА. РОЛЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА. ПРИНЦИПЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА

Задания

1. Сравните определения коммерческого и предпринимательского права, которые даются в юридической литературе.
2. Проследите этапы развития и становления торгового права России.
3. Изучите общие черты и различия в предмете регулирования торгового права зарубежных стран и коммерческого права РФ.
4. Определите значение законов и подзаконных нормативных актов в коммерческой деятельности.
5. Изучите перспективы и практическую необходимость принятия Торгового Кодекса России.

Тема: ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ, ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОВАРНЫХ БИРЖ. ПРАКТИКА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.

1. Приведите пример нормативного акта органа местного самоуправления, наносящего вред формированию оптового рынка и нормальной деятельности биржи.
2. Определите, в чем заключается организационное и регулирующее влияние деятельности бирж на экономику.
3. Какие правовые механизмы обеспечивают государственное регулирование деятельности бирж?
4. В чем заключаются отличия в осуществлении своей деятельности бирж, созданных в виде коммерческих и некоммерческих организаций? Какая форма получила наибольшее распространение?

6.3.3. Примеры практико-ориентированных задач

Тема: БИРЖЕВЫЕ СДЕЛКИ. ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ. БИРЖЕВЫЕ СПОРЫ. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ

Задача 1.

ООО "Вымпел" 10 июня 1999 года на товарной бирже заключило биржевую кассовую сделку с ООО "Синтез" на покупку 500 килограммов полиэтиленовой крошки. Срок поставки товара в договоре был определен в течении десяти дней после поступления денежных средств на счет поставщика. 11 июня 1999 года денежные средства поступили на счет ООО "Синтез" в сумме, оговоренной в договоре. 19 июня 1999 года указанный товар в количестве, соответствующем договору, был отгружен поставщиком и принят на складе ООО "Вымпел".

ООО "Вымпел" обратилось в соответствующий арбитражный суд с иском о взыскании с ООО "Синтез" убытков, причиненных несвоевременной поставкой товара по биржевой сделке. Свои исковые требования истец мотивировал тем, что Правилами биржевой торговли на данной бирже срок исполнения кассовых сделок установлен в три дня.

Правомерны ли требования истца?

Какое решение должен принять суд?

Задача 2.

В арбитражный суд обратилось предприятие (покупатель) с иском к контрагенту по биржевой сделке (продавцу) об обязанности передать предусмотренный данной сделкой товар.

Ответчик иск контрагента не признал, сославшись на недействительность биржевой сделки, заключенной с отступлением от условий договора поручения.

При рассмотрении дела арбитражный суд установил, что биржевой посредник совершил биржевую сделку от имени клиента (ответчика) с отступлением от указаний клиента, данных в договоре поручения. Впоследствии клиент одобрил действия биржевого посредника, однако свои обязанности по биржевой сделке надлежащим образом не исполнил.

Может ли быть признана действительной биржевая сделка, заключенная биржевым посредником с превышением своих полномочий?

Какое решение должен принять суд?

Задача 3.

В арбитражный суд обратилось предприятие-продавец с иском к покупателю по биржевой сделке об оплате переданного товара.

Ответчик возражал против рассмотрения спора в арбитражном суде, считая, что указанный спор не подлежал рассмотрению в арбитражном суде, поскольку в соответствии с условиями данной сделки споры, возникающие при ее исполнении, разрешаются биржевой арбитражной комиссией.

В ходе исследования материалов дела было установлено, что положение о биржевой арбитражной комиссии, на разрешение которой в силу условий биржевой сделки должен быть передан данный спор, предусматривает рассмотрение этой комиссией споров, связанных с заключением биржевых сделок.

Как должен быть разрешен данный спор?

Тема: ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

Задача 1.

Предприниматель Петрова И.Л. занималась распространением косметической продукции фирмы "Лечебная косметика".

Между фирмой и предпринимателем Петровой И.Л. был заключен договор, по которому фирма "Лечебная косметика" обязуется поставить предпринимателю Петровой И.Л. косметическую продукцию на сумму 25 783 рублей в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору выполнила. После реализации указанного товара Петрова И.Л. обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2 400 рублей агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя

Петровой И.Л. названные договоры являются агентскими, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы.

*Правомерны ли требования предпринимателя Ивановой И.Л.?
Являются ли данные договоры агентскими?*

Задача 2.

Гражданин Сидоров А.А. по поручению индивидуального предпринимателя, занимавшегося изготовлением мягкой мебели, заключил договор с заводом изготовителем на поставку партии мебельного поролона для предпринимателя. Сидорову А.А. предпринимателем была выдана доверенность на совершение действий, указанных в договоре поручения. Размер вознаграждения и срок его оплаты в договоре поручения не был указан.

После выполнения поручения индивидуальный предприниматель отказался платить вознаграждение Сидорову А.А., поскольку в договоре поручения ничего не говорилось о вознаграждении.

Как должен быть решен вопрос о вознаграждении в данном случае?

6.3.4. Примеры тестовых заданий

1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:

- а) в Уголовном кодексе РФ;
- б) в Гражданском кодексе РФ;**
- в) в Трудовом кодексе РФ;
- г) в Налоговом кодексе РФ.

2. Российское коммерческое право – это:

- а) один из элементов российской правовой системы;
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;**
- г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предметом коммерческого права является:

- а) управленческие отношения;
- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;**
- в) отношения, возникающие в сфере административного права;
- г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Цель коммерческой деятельности – это:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;**
- б) просто систематическое отчуждение товаров;

- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
- г) получение прибыли.

5. Источником коммерческого права является:

- а) обычай делового оборота;**
- б) судебный прецедент;
- в) договор поставки;
- г) договор подряда.

6. Императивные нормы права – это такие нормы, которые:

- а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
- б) носят рекомендательный характер;**
- в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
- г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Действие закона распространяется на отношения возникающие:

- а) после введения его в действие;**
- б) после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом;
- в) до введения в действие закона по требованию одной из сторон;
- г) после введение закона в действие по требованию одной из сторон.

8. В содержание правовой нормы входят следующие элементы:

- а) гипотеза, санкция, договор;
- б) диспозиция, гипотеза, правило;
- в) санкция, диспозиция, соглашение;
- г) гипотеза, диспозиция, санкция.**

9. Правовой институт регулирует определенный вид:

- а) однородных отношений;**
- б) разнородных отношений;
- в) неопределенных отношений;
- г) определенных отношений.

10. Торговый обычай – это:

- а) правило применяемое по соглашению сторон;
- б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
- в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;**
- г) правило применяемое одной из сторон.

11. Субъект коммерческой деятельности – это:

- а) несовершеннолетние;

- б) специалист, работающий в области юриспруденции;
- в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;**
- г) экономист.

12. Специальными субъектами товарного рынка являются:

- а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
- б) торгово-промышленные выставки;
- в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
- г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.**

13. К коммерческим организациям относится:

- а) общественная организация;
- б) благотворительный фонд;
- в) общество с ограниченной ответственностью;**
- г) общественный фонд.

14. Гражданин признается предпринимателем с момента:

- а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;
- б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;**
- в) достижения полной дееспособности;
- г) осуществления предпринимательской деятельности.

15. Объектом торгового оборота являются:

- а) личные права и обязанности;
- б) личный капитал;
- в) товарораспорядительные документы;**
- г) личные свободы.

16. Правовой режим товаров в торговле – это:

- а) совокупность законов;
- б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;**
- в) совокупность личных прав;
- г) совокупность законов, правил и личных прав.

17. Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

- а) получение прибыли;
- б) получение прибыли не является основной целью;**

- в) получение гарантий;
- г) получение товара.

18. При рассмотрении дела о банкротстве применяются следующие стадии:

- а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;
- б) внешнее управление и конкурсное производство;
- в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;
- г) **наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.**

19. Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) **хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.**

20. Деликтоспособность – это способность:

- а) иметь права и обязанности;
- б) совершать сделки;
- в) отказаться от совершения сделки;
- г) **нести юридическую ответственность за свои действия.**

6.3.5. Примерная тематика рефератов и докладов

1. Роль и место коммерческого права в системе российского права.
2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
3. Торговое законодательство России и зарубежных стран, история развития (сравнительные исследования).
4. Международные и межгосударственные соглашения по вопросам торговли.
5. Значение и практика применения правил ИНКОТЕРМС в торговых договорах.
6. Правовое положение участников торгового оборота.
7. Торгово-промышленные палаты: понятие и правовой статус.
8. Правовые вопросы участия иностранных лиц в торговом обороте.
9. Правовое регулирование деятельности специальных субъектов торгового оборота (товарных бирж, ярмарок, выставок и др.).
10. Правовая охрана средств индивидуализации товаров.
11. Правовые проблемы развития товарного рынка.

12. Инфраструктура товарного рынка: (правовые аспекты формирования).
13. Объекты торгового оборота.
14. Значение товарораспорядительных документов в торговом обороте.
15. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
16. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
17. Виды и особенности договоров, регулирующих торговый оборот.
18. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный разбор.
19. Способы заключения договоров в торговом обороте.
20. Организационные договоры в коммерческой сфере.
21. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
22. Правовые вопросы транспортно-экспедиционного обслуживания в торговом обороте.
23. Правовые аспекты улучшения качества товара.
24. Правовые вопросы сертификации товаров.
25. Правовые вопросы стандартизации товаров.
26. Выработка условий торговых договоров.
27. Правовые вопросы определения в торговых договорах цены, формы и порядка расчетов.
28. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
29. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте.
30. Договор на проведение маркетинговых исследований.
31. Договор на предоставление коммерческой информации.
32. Правовое регулирование рекламы в торговом обороте.
33. Коммерческое представительство в торговом обороте.
34. Посреднические договоры в торговом обороте.
35. Агентские договоры в торговом обороте.
36. Дистрибьюторский договор.
37. Договор на исключительную продажу товара.
38. Договор коммерческой концессии.
39. Правовые вопросы доставки товаров и обеспечения их сохранности при перевозке.
40. Хранение (ответственное хранение) товаров.
41. Договоры страхования в торговом обороте.
42. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
43. Способы защиты прав участников торгового оборота.
44. Ответственность за нарушения обязательств в торговле.
45. Приемка товаров и экспертиза их качества.
46. Государственное регулирование экспорта и импорта товаров, тарифные и нетарифные меры регулирования.
47. Административная и уголовная ответственность за нарушения в сфере торговли.

6.3.6. Тематика (примерная) курсовых работ

Курсовая работа по учебному плану отсутствует.

6.4 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания

Рекомендации по оцениванию устных ответов студентов на семинарских занятиях и выполнении практических заданий.

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы в начале каждого практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
- использование дополнительного материала (обязательное условие);
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

Оценка «5» ставится, если студент:

- 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «4» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Методические рекомендации по подготовке научных сообщений

Научное сообщение – творческая исследовательская работа, основанная, прежде всего, на изучении значительного количества научной и иной литературы по теме исследования. Другие методы исследования могут, конечно, применяться (и это должно поощряться), но достаточным является работа с литературными источниками и собственные размышления, связанные с темой.

Цель написания научного сообщения – привитие студенту навыков краткого и лаконичного представления собранных материалов и фактов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным отчетам, обзорам и статьям.

При написании необходимо:

- изучить теоретическую литературу по предмету исследования;
- в развернутом виде представить историю и теорию вопроса;
- осветить основные положения темы сообщения;
- указать разные точки зрения на предмет исследования;
- обозначить свое видение проблемы изучения;
- сделать выводы по теме исследования;
- обозначить перспективу изучения проблемы;
- указать литературу по теме исследования;
- приложить глоссарий.

Подготовка сообщения подразумевает самостоятельное изучение студентом нескольких литературных источников (монографий, научных статей и т.д.) по определённой теме, не рассматриваемой подробно на лекции, систематизацию материала и краткое его изложение.

Работа должна быть методически грамотно оформлена. При написании необходимо: а) отобрать учебную и научную литературу по вопросу исследования; б) составить план, в котором следует отразить: *введение*, в котором ставится цель и задачи исследования; *историю и теорию вопроса* (которая может являться составной частью введения или представлять самостоятельную главу); *основную часть работы*; *заключение*, в котором подводятся итоги исследования, а также освещается перспектива дальнейшего изучения проблемы, темы, вопроса; *список литературы, Интернет-ресурсы*,

гlossарий; приложение (таблицы, карты и др.) в) при описательном характере темы исследования необходимо осветить точки зрения на проблему ученых, выделить распространенный взгляд на существо проблемы, представить свою точку зрения.

Подготовка презентации по теме научного сообщения

Практические советы для создания эффективной структуры кадра и удобного восприятия при оформлении результатов работы в виде презентации:

– объекты, которые несут сравнительно самостоятельную, отличную от других информацию, следует графически разделить;

– объекты можно объединить, пользуясь единой формой, цветом, размером или заключением в рамку;

– при компоновке отдельных кадров необходимо следить, чтобы объекты располагались по всему полю кадра;

– главное содержание и компоненты кадра, расположенные в местах плохого восприятия, выделять эффективными способами: контрастный цвет; черная или цветная рамка; контрастный цвет, заключенный в черную рамку; увеличение размера объекта; не следует применять в кадре большое количество цветов, чтобы не создавать пестроты, которая утомляет зрение. Наименьшее утомление глаз вызывают желтый, желто-зеленый, зеленый и светлые ахроматические цвета. Если кадр рассматривается с близкого расстояния, цвета могут быть не очень насыщенными с примесью серого, а если кадр изучают с большого расстояния в пределах учебного кабинета, то необходимы яркие насыщенные тона; система окраски должна четко разграничивать отдельные части кадра.

Шкала оценивания презентации

Дескрипторы	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано

Дескрипторы	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ
	профессиональные термины	Использован 1-2 профессиональный термин	более 2 профессиональных терминов	более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point . Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений	Нет ответов на вопросы
Итоговая оценка				

Дескрипторы для поэлементного оценивания сообщения

Уровень 5 – детерминирующая идея отражает глубокое понимание, содержание работы соответствует теме; работа оформлена с высоким качеством, оригинально.

Уровень 4 – основная идея содержательна; работа оформлена хорошо, традиционно.

Уровень 3 – идея ясна, но, возможно, шаблонна; работа оформлена некачественно, имеются методические и технические ошибки.

Уровень 2 – основная идея очевидна, но слишком проста или неоригинальна (вторична), методические и технические ошибки значительны.

Уровень 1 – основная идея поверхностна или заимствована; работа не обладает информационно-образовательными достоинствами.

Уровень 0 – основная идея отсутствует или о ней можно только догадываться.

Критерии и показатели при оценивании сообщения

Критерии	Показатели
Новизна реферированного текста	- актуальность проблемы и темы; - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы;

Критерии	Показатели
	- наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
Степень раскрытия сущности проблемы	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие плана теме сообщения; - соответствие содержания теме и плану сообщения; - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; - обоснованность способов и методов работы с материалом; - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
Обоснованность выбора источников	<ul style="list-style-type: none"> - круг, полнота использования литературных источников по проблеме; - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).
Соблюдение требований к оформлению	<ul style="list-style-type: none"> - правильное оформление ссылок на используемую литературу; - грамотность и культура изложения; - владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; - соблюдение требований к объему реферата; - культура оформления: выделение абзацев.
Грамотность	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; - отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; - литературный стиль.

Методические рекомендации по подготовке к круглым столам

Цель: обсуждение и обобщение дискуссионных вопросов; развитие способностей анализировать мировоззренческие, научно, социально и личностно значимые вопросы и проблемы.

Задачи:

- приобретение знаний;
- овладение навыками формирования и выражения собственного мнения,
- развитие способности всестороннего рассмотрения проблемы, толерантного отношения к другим точкам зрения,
- овладение культурой межличностного диалога в условиях дискуссий.

Участники круглого стола: для участия в круглом столе заранее выбираются восемь студентов, которые в парах готовят свои доклады для выступления по оговоренным с преподавателем темам. Оставшиеся члены группы изучают материалы, предложенные преподавателем для более глубокого ознакомления с проблемой круглого стола. Число участников в среднем должно составлять 10-20 человек.

Организация работы круглого стола: тема и обсуждаемые вопросы (доклады) планируются и объявляются заранее и участников знакомят с ними до начала работы. Это дает возможность участникам подготовить аргументы, материалы для демонстрации, цифры и факты. Работу круглого стола организует ведущий. Участники круглого стола имеют право высказывать

свою позицию по существу рассматриваемых вопросов, но не более чем в объёме 3 минут по каждому рассматриваемому вопросу. Ведущий круглого стола предлагает порядок хода обсуждения, объявляет вопросы для обсуждения, следит за порядком и соблюдением регламента. В случае необходимости, корректирует ход дискуссии.

Подготовка докладчиков:

- знакомство участников с сущностью, особенностями, правилами организации и проведения круглых столов;

- выбор темы для доклада;

- определение исходного тезиса и плана доклада;

- подбор, изучение и анализ основной литературы по выбранной проблеме;

- разработка основных понятий, аргументов, контраргументов;

- разработка презентации.

Подготовка участников: проработка специальной литературы, предложенной преподавателем.

Распределение времени: 5 мин. – вступительное слово ведущего 7 мин. – доклад 1 13 10 мин. – обсуждение 7 мин. – доклад 2 10 мин. – обсуждение 7 мин. – доклад 3 10 мин. – обсуждение 7 мин. – доклад 4 10 мин. – обсуждение 10 мин – подведение итогов

Подведение итогов круглого стола:

1. Напоминание целей и задач круглого стола.

2. Анализ итоговой расстановки участников встречи по точкам зрения на проблему.

3. Формирование общей позиции, к которой пришли или близки все участники встречи.

4. Ориентирование студентов на изучение вопросов, которые не нашли должного освещения на занятии.

5. Слова благодарности всем участникам.

Критерии оценки докладчика: преподаватель или другие участники круглого стола (экспертный совет) оценивают докладчиков по 4-бальной системе согласно следующим критериям:

	Докладчик 1	Докладчик 2	...
Содержательность выступлений			
Содержательность ответов на вопросы			
Глубина и полнота рассмотрения темы			
Структурированность доклада			
Всестороннее рассмотрение проблемы			

Рациональность использования времени			
Культура общения			
Выразительность речи и лексическое богатство языка			
Манера вежливого обращения к собеседникам и умение уважительно отвечать им			
Свободное владение материалом, смежным с рассматриваемой темой			
Понятность презентационных материалов			
Сумма оценок:			

Критерии оценки участника дискуссии: преподаватель или экспертный совет, составленный из других преподавателей кафедры, оценивают участников дискуссии по 5-бальной системе согласно следующим критериям:

- Определение собственной позиции в дискуссии либо формулирование существенного замечания.
- Использование доказательств, подтверждающих высказываний или представление информации, опирающейся на факты.
- Постановка уточняющего вопроса либо формулирование аналогии, либо выявление противоречия.
- Общая активность в дискуссии.
- Тактичность и владение культурой общения.

В ходе подготовки к занятиям студент должен изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практические занятия. Готовясь к докладу или научному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в

списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и ВКР.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Порядок изучения дисциплины, следующий:

1. Освоение разделов дисциплины производится в порядке, приведенном в разделе 5 «Содержание и структура дисциплины». Обучающийся должен освоить все разделы дисциплины, используя методические материалы дисциплины, а также учебно-методическое обеспечение, приведенное в разделе 8 рабочей программы.

2. Для формирования компетенций обучающийся должен представить выполненные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, предусмотренные текущим контролем успеваемости (см. оценочные материалы по дисциплине (Приложение ФОС)).

3. По итогам текущего контроля успеваемости по дисциплине (модулю), обучающийся должен пройти промежуточную аттестацию (см. оценочные материалы по дисциплине (Приложение ФОС)).

7.1. Общие методические рекомендации по освоению дисциплины, образовательные технологии

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной, а также проводиться в электронной информационно-образовательной среде университета (далее - ЭИОС). В случае проведения части контактной работы по дисциплине в ЭИОС (в соответствии с расписанием учебных занятий), трудоемкость контактной работа в ЭИОС эквивалентна аудиторной работе.

При проведении учебных занятий по дисциплине обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплины в форме курса, составленного на основе результатов научных исследований, проводимых университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- электронное обучение;
- проблемное обучение;
- разбор конкретных ситуаций.

Результат обучения считается сформированным (повышенный уровень), если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует повышенному уровню сформированности результатов обучения.

Результат обучения считается сформированным (пороговый уровень), если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует пороговому уровню сформированности результатов обучения.

Результат обучения считается несформированным, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения не соответствует пороговому уровню.

7.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на занятиях лекционного типа

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов тематического плана. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждой темы дисциплины (модуля). Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала. Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим занятиям и выполнения заданий самостоятельной работы, а также к мероприятиям текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Возможно ведение конспекта лекций в виде интеллектуальных карт.

7.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) на занятиях семинарского типа

Практические (семинарские) занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы. Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение умений и навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

7.4. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекции	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Проработка рабочей программы дисциплины, уделяя особое внимание целям, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом, подготовка ответов к контрольным вопросам, подготовка реферата, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом, решений практических задач, выполнение индивидуальных домашних заданий.
Индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Подготовка к зачету/экзамену	При подготовке к зачету необходимо повторить конспекты лекций и практических занятий, отработать терминологию, повторить материал из учебников и дополнительной литературы. Повторить задания и решения практических задач, выполняемые в течение семестра.

8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Перечень печатных и электронных изданий, используемых в образовательном процессе:

№	Наименование и полное библиографическое описание	Количество экземпляров в библиотеке
Основная литература		
1	Коммерческое (торговое) право: учебник / А. Ю. Дудченко, Е. Н. Жуков, Е. Ю. Качалова и др.; под ред. В. Н. Ткачева. – Москва: Юнити-Дана, 2021. – 376 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615751	Электронный доступ через ЭБС Академии
2	Коммерческое право: учебник / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков и др; под ред. Н. Д. Эриашвили. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2020. – 672 с: табл. – (Dura lex, sed lex). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615693	Электронный доступ через ЭБС Академии
3	Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.: табл. - (Dura lex, sed lex). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01792-1; то же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115313	Электронный доступ через ЭБС Академии
4	Толкачев, А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 360 с.: ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр.: с. 342 - 344 - ISBN 978-5-394-01153-5; то же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495838	Электронный доступ через ЭБС Академии
Дополнительная литература		
1	Баранов, В.А. Коммерческое право: правовое регулирование организации коммерческой деятельности: учебное пособие / В.А. Баранов; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический университет». - Тамбов: Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2017. - 129 с. - Библиогр.: с. 111 - 126 - ISBN 978-5-8265-1711-6; то же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498910	Электронный доступ через ЭБС Академии
2	Шаблова, Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург: Издательство Уральского	Электронный доступ через ЭБС Академии

	университета, 2014. - 96 с. - ISBN 978-5-7996-1097-5; то же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275947	
3	Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ^о », 2018. - 400 с.: ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0; то же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757	Электронный доступ через ЭБС Академии
4	Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права: учебник для вузов / Г. Ф. Шершеневич. – Москва: Юрайт, 2019. – 303 с. – (Антология мысли); то же [Электронный ресурс]. - URL: https://biblio-online.ru/viewer/uchebnik-torgovogo-prava-433334#page/2	Электронный доступ через ЭБС Академии

Информационные ресурсы

№ п/п	Наименование организации	Официальный сайт
1.	Официальный интернет-портал правовой информации	http:// www.pravo.gov.ru
2.	Официальный сайт Президента РФ	http:// www.kremlin.ru
3.	Официальный сайт Государственной Думы РФ	http:// www.duma.gov.ru
4.	Официальный сайт Конституционного Суда РФ	http:// www.ksrf.ru
5.	Официальный сайт Верховного Суда РФ	http:// www.vsrfl.ru
6.	Официальный сайт Правительства РФ	http:// www.government.ru
7.	Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс»	http:// www.consultant.ru
8.	Юридическая научная библиотека	http:// www.lawlibrary.ru
9.	Информационный портал правовых новостей	http:// www.lexnews.ru
10.	Государственная Автоматизированная Система «Правосудие»	https://sudrf.ru
11.	Справочно-правовая система «Кодекс»	https://kodeks.ru
12.	Правовая система «Референт»	https://www.referent.ru
13.	Государственная система правовой информации	http://www.pravo.gov.ru/
14.	Юридическая научная библиотека	http:// www.lawlibrary.ru
15.	Информационный портал правовых новостей	http:// www.lexnews.ru
16.	Юридический интернет-портал	http://www.zonazakona.ru/
17.	Консорциум «Кодекс»: электронный фонд правовой и нормативно-технической документации	http://docs.cntd.ru
18.	Официальный сайт Верховного Суда РФ	http:// www.vsrfl.ru
19.	Министерство юстиции Российской Федерации	https://minjust.ru/
20.	Портал PRAVO.RU	https://pravo.ru

21.	РАПСИ — Российское агентство правовой и судебной информации	http://rapsinews.ru/
22.	Юридическая Россия: федеральный правовой портал	http://law.edu.ru/
23.	Юридический словарь	http://www.jur-words.info/
24.	LAW-EDUCATION: юридический портал	http://law-education.ru/
25.	Lexpro: Экспертная юридическая система	https://www.lexpro.ru/
26.	RusЮрист.Ру: Правовой портал	http://rusjurist.ru

Профессиональные базы данных

№ п/п	Наименование	Условия доступа
1.	Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»	Из внутренней сети Академии (договор №)
2.	Справочно-правовая система «Гарант»	Свободный
3.	Справочно-правовая система «Кодекс»	Свободный
4.	Государственная система правовой информации «Законодательство России»	Свободный доступ: http://www.pravo.gov.ru
5.	ЭБС «Юрайт»	Из внутренней сети Академии (договор № 4087 от 20 мая 2019г.)

Лицензионное программное обеспечение:

- 1С:Предприятие 8; Договор от 02.12.15,
- 7-Zip,
- Adobe Acrobat Reader DC,
- Google Chrome,
- Kaspersky Endpoint Security № 2434-181113-092446-163-1419
13.11.2018,
- Microsoft Office 2010 № 2335 от 25.06.19,
- Media Player Classic в составе K-Lite Mega Codec Pack,
- Windows 7 № 2335 от 25.06.19
- электронная библиотека «ЮРАЙТ», договор №4087 от 20 мая 2019г.
- электронная образовательная среда «Мираполис», договор №164/08/19-К от 6 августа 2019г.

9. Материально-техническое обеспечение

Освоение дисциплины производится на базе учебных аудиторий МАБиУ. На лекционных и практических занятиях применяется компьютерный видеопроектор, поисковые правовые системы. Для работы с

юридическими документами используется компьютерный класс с выходом в Интернет. В процессе самостоятельной работы студенты имеют источники литературы на бумажных и электронных носителях. Программа дисциплины обеспечена доступом к библиотечному фонду МАБиУ, укомплектованному в соответствии с нормативными требованиями и к электронно-библиотечной системе.

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья необходимы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Академией обеспечивается: 1. Наличие альтернативной версии официального сайта Института в сети «Интернет» для слабовидящих; 2. Присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; 3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху – дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации; 4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения Академии, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).