

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Уваров Александр Алексеевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 26.07.2023 10:34:27
Уникальный программный ключ:
711a9132de03714c5095fbf220ceaf18d7d7d5b5

**Частное образовательное учреждение
высшего образования
БАЛТИЙСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ
ИНСТИТУТ**

**ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ГРАЖДАНСКОГО И ГРАЖДАНСКОГО
ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ПРАВА**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Направление подготовки 40.03.01 «Юриспруденция»

Квалификация выпускника - бакалавр

Формы обучения
очная, очно-заочная, заочная

Санкт-Петербург
2021

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Коммерческое право», относящейся к части, формируемой участниками образовательных отношений, и изучается студентами очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция».

Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1011 от 13.08.2020, зарегистрирован в Минюсте России 07.09.2020 № 59673.

Составитель: канд.юрид.наук, доц., Грызунова Е.В., ст.преп. Тихонравов Л.В.

Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры
20.05.2021 г., протокол №9

Одобрено учебно-методическим советом вуза
20.05.2021 г., протокол №6.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина «Коммерческое право» занимает исключительно важное место в системе юридических дисциплин, изучаемых в учебных заведениях, готовящих квалифицированных юристов для любой сферы деятельности.

Изучение дисциплины построено на сравнительном анализе торгового права представителей стран с «дуализмом» частного права - Францией и ФРГ, основах предпринимательских правоотношений стран англо-американского права и формирующегося коммерческого (торгового) права Российской Федерации.

Предмет - изучение основных понятий коммерческого права, различий публичного торгового и частного торгового права, финансовой, налоговой и таможенной политики, контроля за деятельностью предприятий, включая меры административного и уголовного права.

Цель дисциплины - формирование у студентов четких ориентиров при изучении многокомплектных учебных дисциплин, имеющих отношение к правовому регулированию рыночных отношений в РФ, а также обеспечение овладения студентами знаниями в области торгового права стран с развитой рыночной экономикой.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

2.1. Универсальные компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции	Результаты обучения (знания, умения)
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Понимает экономические законы и их проявления в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. 3-1. Знает особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов
		УК-10.1. 3-2. Знает сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности
		УК-10.1. У-1. Умеет критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений
	УК-10.2. Способен планировать и принимать решения в сфере личных финансов	УК-10.2. 3-1. Знает основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета
		УК-10.2. У-1. Умеет оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты
	УК-10.3. Использует финансовые инструменты для управления личными	УК-10.3. 3-1. Знает основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и

	финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски	возможности их использования для достижения финансового благополучия
		УК-10.3. З-2. Знает виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения
		УК-10.3. У-1. Умеет оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими

2.2 Профессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-1 Способен осуществлять охрану и защиту гражданских прав на основе развитого правосознания при неукоснительном соблюдении действующего законодательства	ПК-1.1 Осуществляет профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры	ПК-1.1 З-1 Знает природу и сущность права; основные закономерности возникновения, функционирования и развития государства и права в России и зарубежных стран
		ПК-1.1 У-1 Умеет применять и правильно толковать правовые нормы
	ПК-1.2 Принимает решения и совершает юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации	ПК-1.2 З-1 Знает источники правового регулирования общественных отношений в соответствующей сфере
		ПК-1.2 У-1 Умеет проводить поиск, отбор, систематизацию источников правового регулирования общественных отношений в соответствующей сфере
ПК-2 Способен участвовать в реализации гражданско-правовых отношений, содержательно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации, осуществлять функцию нормотворчества	ПК-2.1 Применяет нормативно-правовые акты в конкретных сферах юридической деятельности	ПК-2.1 З-1 Знает источники правового регулирования общественных отношений в соответствующей сфере, терминологию соответствующей юридической науки
		ПК-2.1 У-1 Умеет проводить поиск, отбор, систематизацию источников правового регулирования общественных отношений в соответствующей сфере
ПК-4 Способен юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства	ПК-4.1 Собирает и проводит предварительный анализ фактических обстоятельств конкретных правоотношений в сфере частного правового регулирования	ПК-4.1. З-1. Знает понятие и виды юридических фактов, порождающих изменяющих и прекращающих правоотношения в частноправовой сфере
		ПК-4.1. У-1. Умеет собирать необходимую правовую информацию, устанавливать правовую природу фактических обстоятельств
	ПК-4.2 Проводит проверки на соблюдение	ПК-4.2. З-1. Знает основы гражданско-процессуального, арбитражно-

	требований антимонопольного законодательства Российской Федерации; готовит проекты локальных и нормативных правовых актов органов государственной власти и местного самоуправления	процессуального законодательства Российской Федерации, требования охраны труда; этику делового общения и правила ведения переговоров
		ПК-4.2. У-1. Умеет подготавливать и составлять проекты локальных и нормативных правовых актов органов государственной власти и местного самоуправления; составлять проекты процессуальных документов и тексты правовых и иных актов органов власти и организаций по результатам сбора, анализа и систематизации информации о соответствующих требованиях антимонопольного законодательства Российской Федерации

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплинам в части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина «Коммерческое право» в силу занимаемого ей места в ФГОС ВО, ООП ВО и учебном плане по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция», предполагает взаимосвязь с другими изучаемыми дисциплинами.

В качестве «входных» знаний дисциплины «Коммерческое право» используются знания и умения, полученные обучающимися при изучении дисциплин

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	в семестре
Общая трудоемкость по учебному плану	3	108	108
<i>Аудиторные занятия</i>)		54	54
Лекции (Л)		16	16
Практические занятия (ПЗ)		38	38
<i>Самостоятельная работа (СР)</i>		54	54
<i>Вид контроля: зачет в 5 семестре</i>			

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	в семестре
Общая трудоемкость по учебному плану	3	108	108
<i>Аудиторные занятия</i>)		28	28
Лекции (Л)		8	8
Практические занятия (ПЗ)		20	20
<i>Самостоятельная работа (СР)</i>		80	80
<i>Вид контроля: зачет в 5 семестре</i>			

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	зач. ед.	час.	курс
			3
Общая трудоемкость по учебному плану	3	108	108
<i>Аудиторные занятия</i>		14	14
Лекции (Л)		4	4
Практические занятия (ПЗ)		10	10
<i>Самостоятельная работа (СР) без учета промежуточного контроля</i>		90	90
<i>Вид контроля: зачет на 3 курсе</i>		4	4

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	С	
1.	Понятие и принципы коммерческого права	4	1	1	2	
2.	Торговое законодательство	4	1	3		
3.	Участники коммерческой деятельности	4	1	1	2	
4.	Объекты торгового оборота	4	1	3		
5.	Способы индивидуализации товаров	4	1	1	2	
6.	Регулирование обращения отдельных видов товаров	4	1	3		
7.	Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка	4	1	1	2	
8.	Защита прав потребителей	4	1	3		
9.	Торгово-промышленная палата	4	1	1	2	
10.	Конкуренция в товарном обращении	4	1	3		
11.	Система договоров коммерческого права	4	1	1	2	
12.	Реализационные договоры	4	1	3		
13.	Структура договорных связей по реализации продукции	5	1	1	3	
14.	Использование возможностей договора для улучшения ассортимента и качества товаров	5	1	3	1	
15.	Доставка товара	5	1	1	3	
16.	Определение цены товара и порядка расчетов	5	1	1	3	

17.	Посреднические договоры в торговле	5		1		4
18.	Договоры, содействующие торговле	5		1		4
19.	Ответственность за неисполнение торговых договоров	5		1		4
20.	Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества	5		1		4
21.	Возврат и повторное использование тары	5		1		4
22.	Претензии и рекламации	5		1		4
23.	Государственный контроль за соблюдением правил торговой деятельности	5		1		4
24.	Применение торговых законов других стран и международных договоров	5		1		4
Всего		108	16	38		54
Вид контроля: зачет						
Итого:		108	16	38		54

Очно-заочная форма обучения

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	С	
1.	Понятие и принципы коммерческого права	4	1			3
2.	Торговое законодательство	4	1			3
3.	Участники коммерческой деятельности	4	1			3
4.	Объекты торгового оборота	4	1	1		2
5.	Способы индивидуализации товаров	4	1	1		2
6.	Регулирование обращения отдельных видов товаров	4	1	1		2
7.	Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка	4	1	1		2
8.	Защита прав потребителей	4	1	1		2
9.	Торгово-промышленная палата	4		1		3
10.	Конкуренция в товарном обращении	4		1		3
11.	Система договоров коммерческого права	4		1		3
12.	Реализационные договоры	4		1		3
13.	Структура договорных связей по реализации продукции	5		1		4
14.	Использование возможностей	5		1		4

	договора для улучшения ассортимента и качества товаров					
15.	Доставка товара	5		1		4
16.	Определение цены товара и порядка расчетов	5		1		4
17.	Посреднические договоры в торговле	5		1		4
18.	Договоры, содействующие торговле	5		1		4
19.	Ответственность за неисполнение торговых договоров	5		1		4
20.	Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества	5		1		4
21.	Возврат и повторное использование тары	5		1		4
22.	Претензии и рекламации	5		1		4
23.	Государственный контроль за соблюдением правил торговой деятельности	5		1		4
24.	Применение торговых законов других стран и международных договоров	5				5
Всего		108	8	20		80
<i>Вид контроля: зачет</i>						
Итого:		108	8	20		80

Заочная форма обучения

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	С	
1.	Понятие и принципы коммерческого права	4	1			3
2.	Торговое законодательство	4	1			3
3.	Участники коммерческой деятельности	4	1			3
4.	Объекты торгового оборота	4	1			3
5.	Способы индивидуализации товаров	4		1		3
6.	Регулирование обращения отдельных видов товаров	4		1		3
7.	Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка	4		1		3
8.	Защита прав потребителей	4		1		3
9.	Торгово-промышленная палата	4		1		3
10.	Конкуренция в товарном обращении	4		1		3
11.	Система договоров коммерче-	4		1		3

	ского права					
12.	Реализационные договоры	4		1		3
13.	Структура договорных связей по реализации продукции	4		1		3
14.	Использование возможностей договора для улучшения ассортимента и качества товаров	4		1		3
15.	Доставка товара	4				4
16.	Определение цены товара и порядка расчетов	4				4
17.	Посреднические договоры в торговле	5				5
18.	Договоры, содействующие торговле	5				5
19.	Ответственность за неисполнение торговых договоров	5				5
20.	Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества	5				5
21.	Возврат и повторное использование тары	5				5
22.	Претензии и рекламации	5				5
23.	Государственный контроль за соблюдением правил торговой деятельности	5				5
24.	Применение торговых законов других стран и международных договоров	5				5
Всего		104	4	10		90
Вид контроля: зачет		4				
Итого:		108	4	10		90

Содержание дисциплины, структурированное по разделам, и формы текущего контроля

№ раздела	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Понятие и принципы коммерческого права	<p>Коммерческое право как специальная часть гражданского права, регулирующая имущественные (и соответствующие неимущественные) отношения, возникающие между субъектами торгового оборота.</p> <p>Основания выделения коммерческого права в специальную часть гражданского права. Роль торгового права в предпринимательстве, обеспечении жизнедеятельности общества, нормального функционирования хозяйственной деятельности. Подчиненность правового регулирования коммерческой (предпринимательской) деятельности общим началам и принципам гражданского права. Необходимость использования гражданского метода регулирования к отношениям в коммерческой сфере.</p> <p>Функции коммерческого права, их соотношение с общими функциями права и отраслевыми функциями гражданского права. Специальные функции коммерческого права.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Принципы коммерческого права: неприкосновенность собственности, беспрепятственное осуществление гражданских прав, недопустимость произвольного вмешательства в частные дела, равенство участников коммерческих отношений, свобода договора, обеспечение восстановления нарушенных прав, судебная защита нарушенных прав, дозволительная направленность правового регулирования.</p> <p>Юридический инструментарий коммерческого права. Гражданско-правовые институты, распространяющие свое действие на отношения коммерческого оборота. Особенности применения правовых средств, определяемые спецификой коммерческой деятельности.</p> <p>История коммерческого (торгового) права, периодизация развития торгового права. Теоретическая разработка проблем торгового права за рубежом.</p> <p>Коммерческое право как учебная дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров. Предмет изучения дисциплины «Коммерческое право». Актуальность дисциплины «Коммерческое право» в связи с формированием рыночных отношений в стране. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин «Коммерческое право» и «Гражданское право».</p> <p>Содержание и построение курса коммерческого права. Задачи дисциплины в подготовке юристов, обслуживающих торговое предпринимательство.</p> <p>Коммерческое право как самостоятельное направление правовой науки. Сфера науки коммерческого права. Основные задачи науки коммерческого права в современных условиях.</p>	
2.	Торговое законодательство	<p>Понятие торгового законодательства. Отраслевые особенности торгового законодательства. Развитие российского коммерческого законодательства на современном этапе.</p> <p>Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по регулированию торгового оборота.</p> <p>Законы и подзаконные акты, общие и специальные нормативные правовые акты, регулирующие торговые отношения. Обычаи торгового оборота.</p> <p>Международные договоры по вопросам торговли. Соотношение норм коммерческого законодательства с нормами международного права.</p> <p>«Мягкое право» и его источники.</p> <p>Действие торгового законодательства во времени, в пространстве и по кругу лиц.</p>	О, Д, ДЗ
3.	Участники коммерческой деятельности	<p>Понятие субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>Виды субъектов коммерческой деятельности. Правовое положение участников коммерческой деятельности.</p> <p>Особенности статуса предпринимателей, участвующих в коммерческой деятельности: оптовые и розничные торговцы, дилеры, торговые маклеры, брокеры, стокисты, дистрибьюторы и др.</p> <p>Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Регистрация индивидуальных предпринимателей. Категории лиц, не имеющих права заниматься коммерческой деятельностью.</p> <p>Виды организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц. Участие некоммерческих юридических лиц в коммерческой деятельности. Выбор организационно-правовой формы организации в зависимости от</p>	О, Д, ДЗ

		<p>прав учредителя на вносимое в уставный фонд имущество, порядка распределения прибыли, содержания и объемов деятельности, величины транзакционных издержек и других факторов.</p> <p>Специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности. Закрепление в уставах коммерческих организаций возможности совершения торговых операций как основной цели деятельности либо как сопутствующей (вспомогательной) для достижения иных целей.</p> <p>Участие в торговом обороте организаций-изготовителей товаров, а также организаций, использующих товары для предпринимательских и хозяйственных целей.</p> <p>Участие кооперативных организаций в торговой и заготовительной деятельности. Роль торговых союзов и ассоциаций в торговом обороте, особенности их статуса.</p> <p>Участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в торговом обороте.</p> <p>Особенности создания, регистрации и осуществления торговых операций предприятиями с участием иностранных инвестиций. Участие иностранных юридических лиц, их филиалов, представительств и иностранных граждан во внутреннем торговом обороте.</p>	
4.	Объекты торгового оборота	<p>Товары как объект торгового оборота. Классификация товаров: товары потребительского назначения, товары производственного назначения. Общегосударственный классификатор товаров. Отраслевые классификаторы товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Классификация товаров по товарным группам.</p> <p>Товарораспорядительные документы как объект торгового оборота: складские свидетельства и их виды, коносамент и его виды, накладные на перевозку грузов. Требования к оформлению товарораспорядительных документов. Порядок передачи товарораспорядительных документов</p>	О, Д, ДЗ
5.	Способы индивидуализации товаров	<p>Товарный знак, его назначение и виды. Абсолютные и иные основания для отказа в регистрации товарного знака. Регистрация товарного знака. Установление приоритета товарного знака. Формальная экспертиза. Экспертиза заявленного обозначения. Сроки регистрационных действий. Свидетельство на товарный знак. Коллективный знак. Общеизвестный товарный знак. Использование, уступка и передача товарного знака. Прекращение правовой охраны товарного знака.</p> <p>Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Прекращение правовой охраны наименования места происхождения товара.</p> <p>Защита прав участников торгового оборота на товарный знак и наименование места происхождения товара. Ответственность за незаконное использование товарного знака и наименования места происхождения товара.</p>	О, Д, ДЗ
6.	Регулирование обращения отдельных видов товаров	<p>Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экологические требования и другие. Основные способы государственного регулирования торговых операций.</p> <p>Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров. Исключительные права</p>	О, Д, ДЗ

		<p>предприятий на продажу определенных товаров. Установление специальной правоспособности на совершение отдельных видов торговой деятельности.</p> <p>Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров. Законодательные акты об ограничении торгового оборота по видам товаров, их характеристикам, месту, времени продаж и др. Возможности административного ограничения сделок с отдельными видами товаров.</p> <p>Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров путем установления различных правовых режимов вещей.</p> <p>Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров. Порядок установления квот и лимитов, выдачи лицензий на продажу. Разрешительный порядок реализации отдельных видов товаров. Маркировка товаров для целей налогообложения.</p> <p>Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.</p>	
7.	Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка	<p>Организация торгового оборота - объективное требование рыночной экономики, условие восстановления и развития народного хозяйства. Функции государства, отраслевых и территориальных органов по содействию формированию организационной структуры оптового рынка, установлению правил торгового оборота, защите национального рынка, созданию конкурентной среды.</p> <p>Понятие товарного рынка. Общее понятие структуры и инфраструктуры товарного рынка. Концепция развития товарных рынков в России и субъектах Российской Федерации.</p> <p>Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. Правовые особенности реализации товара через структурные подразделения (службы) предприятия-изготовителя. Контролируемые сбытовые (дилерские) сети. Независимые сбытовые и посреднические организации. Правовые вопросы материального и товарного снабжения коммерческих и некоммерческих организаций. Регулирование деятельности служб снабжения, установление договорно-хозяйственных связей со снабженческими организациями.</p> <p>Основные субъекты оптового рынка: товарные биржи, постоянные и временные оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые предприятия, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др. Правовое обеспечение развития структуры оптового рынка.</p> <p>Правовые аспекты маркетинга: регулирование изучения и прогнозирования спроса, формирование предложения товаров, их ассортимента, торговая реклама.</p>	О, Д, ДЗ
8.	Защита прав потребителей	<p>Содержание основных прав потребителей: право на просвещение в области защиты прав потребителей; право на информацию об изготовителе, исполнителе, продавце и о товарах; право на безопасность товаров; право на качество товара; право на судебную защиту.</p> <p>Установление срока службы, срока годности и гарантийного срока на товар.</p> <p>Защита прав потребителей при приобретении ими товаров. Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товара. Устранение недостатков товара. Замена товара ненадлежащего качества. Сроки удовлетворения отдельных требований потребителя. Расчеты с потребителем в случае приобретения им товара</p>	О, Д, ДЗ

		<p>ненадлежащего качества. Право потребителя на обмен товара ненадлежащего качества. Дистанционный способ продажи товаров. Ответственность продавца и изготовителя перед потребителем.</p> <p>Государственная и общественная защита прав потребителей. Защита неопределенного круга потребителей.</p>	
9.	Торгово-промышленная палата	<p>Понятие и общая характеристика правового положения торгово-промышленной палаты. Цели создания торгово-промышленных палат и задачи, выполняемые ими. Принципы образования торгово-промышленных палат. Устав торгово-промышленной палаты. Права торгово-промышленных палат.</p> <p>Правовое положение Торгово-промышленной палаты Российской Федерации</p>	О, Д, ДЗ
10.	Конкуренция в товарном обращении	<p>Понятие конкуренции. Роль конкуренции как фактора непрерывного развития и совершенствования производства, улучшения качества товаров услуг.</p> <p>Основные направления поддержки конкуренции. Правовые вопросы создания конкуренции в сфере производства и оптовой торговли. Механизмы становления конкурентной среды, развитие и увеличение числа однородных предприятий, поддержка среднего и мелкого предпринимательства, обеспечение сравнимости качественных характеристик товаров, система поощрения и пропаганды лучших результатов и новшеств.</p> <p>Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушений правил конкуренции. Задачи государства, местных органов по выявлению монополизма, занятия господствующего положения на рынке, картельных соглашений о ценах, других проявлений недобросовестной конкуренции.</p> <p>Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Функции федерального антимонопольного органа и его территориальных управлений в борьбе с недобросовестной конкуренцией.</p>	О, Д, ДЗ
11.	Система договоров коммерческого права	<p>Понятие и классификация торговых договоров. Реализационные договоры. Посреднические договоры. Договоры, содействующие торговле. Организационные договоры.</p> <p>Порядок заключения договора. Сфера обязательного заключения договоров. Государственная контрактная система. Льготы поставщикам товаров для государственных нужд. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.</p> <p>Заключение договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках. Особенности заключения договоров по результатам конкурса, аукциона. Момент заключения договора. Место заключения договора. Начало и окончание действия договора. Форма торгового договора. Содержание договоров. Существенные условия договоров. Обычные и случайные условия договоров. Условия, вырабатываемые сторонами договора самостоятельно. Согласование разногласий, возникающих при заключении договоров. Основания и порядок обязательной передачи разногласий на разрешение арбитражного суда.</p> <p>Предварительные договоры. Определение условий предварительных договоров и последствий отказа от заключения основного договора.</p> <p>Организация работы по заключению договоров. Пути совершенствования работы по заключению договоров. Преддоговорные контакты. Проведение переговоров.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Выбор органа, осуществляющего защиту прав участников торгового оборота. Оформление соглашений об урегулировании разногласий. Арбитражная оговорка.</p> <p>Порядок понуждения к заключению договора. Ответственность за необоснованное уклонение от заключения договора.</p> <p>Принципы исполнения договоров в торговом обороте. Требования законодательства к досрочному изменению и расторжению договоров.</p> <p>Законодательные основания для одностороннего изменения и расторжения торговых договоров, включение в договор оснований для одностороннего изменения и расторжения договоров. Порядок досрочного изменения и расторжения договоров. Оформление сторонами соглашений о досрочном изменении и расторжении договоров. Судебно-арбитражное изменение условий и расторжение договоров.</p> <p>Ограничение сторонами возможностей для одностороннего изменения или расторжения договоров.</p> <p>Последствия досрочного изменения условий или расторжения договора.</p> <p>Основания прекращения обязательств.</p>	
12.	Реализационные договоры	<p>Видовые различия договоров на реализацию товаров. Договор купли-продажи как общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. Понятие договора оптовой купли-продажи и его отличие от договора поставки. Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи. Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Общая характеристика договора купли-продажи. Содержание договора купли-продажи.</p> <p>Особенности договора поставки товаров. Условия о товаре. Особенности определения места исполнения по договорам поставки. Срок исполнения обязательств. Способы определения в договоре условия о сроках исполнения. Общие и частные сроки передачи (поставки) товара. Определение сроков поставки товара на определенную сумму (или в определенном количестве) и в ассортиментном наборе.</p> <p>Установление в договоре календарных расписаний и графиков отгрузки. Досрочное исполнение. Порядок досрочной отгрузки (доставки) товара. Определение в договорах условия о возможности досрочного исполнения. Обязанность восполнения несыданного (недоставленного) по договору количества товаров. Ассортимент, в котором производится восполнение. Заявление покупателем отказа от принятия восполнения.</p> <p>Условия о цене товара, таре и упаковке, доставке товара, форме, сроках и порядке расчетов, моменте перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара, приемке товара.</p> <p>Содержание договора поставки. Изменение и расторжение договора поставки. Ответственность сторон в договоре поставки.</p> <p>Особенности договора поставки товаров для государственных нужд. Порядок заключения государственного контракта.</p> <p>Роль договора поставки в процессе построения хозяйственных отношений.</p> <p>Особенности договора мены товаров. Отличие договора мены от бартера.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Особенности договора контрактации сельскохозяйственной продукции. Особенности определения места и сроков исполнения по договорам контрактации.</p> <p>Особенности договора товарного кредита.</p>	
13.	Структура договорных связей по реализации продукции	<p>Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.</p> <p>Отгрузка продавцом товара покупателям согласно отгрузочной разрядке покупателя. Содержание отгрузочной разрядки, определение порядка и сроков ее высылки покупателем продавцу. Последствия непредставления покупателем отгрузочной разрядки и отказа покупателя от принятия товара, предусмотренного разрядкой.</p> <p>Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров. Критерии выбора потребителем структуры связей по закупке товара. Основания и порядок исключения излишних посреднических звеньев из цепи продвижения товара.</p> <p>Торгово-производственные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составления ассортиментных наборов, предпроектирования подготовки, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций. Учет возможностей оказания таких услуг при определении структуры связей.</p> <p>Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд. Прямые связи между заказчиками и поставщиками, поставка товаров покупателям согласно отгрузочной разрядке заказчика. Выдача заказчиками извещений о прикреплении покупателей к поставщикам, заключение на основании таких извещений договоров между поставщиками и покупателями на поставку товаров для государственных нужд. Основания выбора заказчиками оптимальной структуры связей.</p> <p>Структура связей по межрегиональным поставкам товаров. Соглашения между органами исполнительной власти о межрегиональных поставках. Закрепление условий соглашения в договорах поставки, заключаемых между изготовителями (поставщиками) и потребителями товаров, находящимися в соответствующих регионах.</p>	О, Д, ДЗ
14.	Использование возможностей договора для улучшения ассортимента и качества товаров	<p>Понятие ассортимента (номенклатуры) товара. Групповой и развернутый ассортимент. Формулирование в договорах условий об ассортименте. Договорные спецификации.</p> <p>Определение порядка дополнительного согласования ассортимента на будущие периоды. Возможности изменения установленного в договоре ассортимента. Роль договора в обеспечении расширения и обновления ассортимента товаров.</p> <p>Определение в договоре условий о качестве и комплектации товаров.</p> <p>Понятие стандартизации. Виды стандартов. Обязательные и рекомендуемые требования стандартов. Взаимосвязь договора и стандартов при установлении требований к качеству товаров.</p> <p>Сроки службы товаров. Гарантийные сроки эксплуатации, годности и хранения товаров, их правовое значение и порядок исчисления.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Сертификация товаров. Органы, осуществляющие сертификацию. Порядок проведения сертификации. Виды товаров, требующих обязательной сертификации.</p> <p>Виды и содержание документов, удостоверяющих качество товаров. Порядок предоставления документов о качестве и сертификации. Маркировка товара и тары.</p> <p>Государственный контроль за качеством товаров.</p>	
15.	Доставка товара	<p>Понятие и виды договоров перевозки грузов. Особенности договора перевозки грузов. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки. Установление вида транспорта и используемых перевозочных средств. Учет при выборе транспорта норм загрузки транспортного средства и размеров отгружаемых партий товара. Определение возможности замены одного вида транспорта или перевозочного средства другими.</p> <p>Содержание договора перевозки грузов. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.</p> <p>Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке товара. Значение этого условия и порядок обеспечения его исполнения.</p> <p>Ответственность за нарушение обязательств по перевозке грузов.</p> <p>Вывоз товара покупателем. Определение в договоре графика вывоза или сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Возможность отбора покупателем товара на складе продавца.</p>	О, Д, ДЗ
16.	Определение цены товара и порядка расчетов	<p>Цены в коммерческом договоре. Классификация цен. Государственное регулирование ценообразования. Свободные цены. Установление твердых цен и предельных размеров цен.</p> <p>Формулирование в договоре условия о цене. Определение цены по соглашению сторон. Порядок расчета цены. Включение в цену наценок, надбавок, транспортных издержек и скидок.</p> <p>Предварительные (авансовые) платежи.</p> <p>Соглашение о корректировке цены в связи с инфляцией и изменением конъюнктуры.</p> <p>Законодательство о формах и порядке расчетов за товар. Формулирование в договоре условий о форме расчетов. Основания выбора сторонами формы расчетов.</p>	О, Д, ДЗ
17.	Посреднические договоры в торговле	<p>Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Предмет договоров - действия посреднических организаций по приобретению и продаже товаров либо продвижению товаров в интересах других участников торгового оборота. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров.</p> <p>Договор комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой деятельности, заключение договора на срок или без определения срока действия, с указанием и без указания территории исполнения, с условием относительно ассортимента товаров и другие. Определение порядка отступления комиссионера от указаний комитента. Различия содержания договора в зависимости от того, передается или нет товар комиссионеру.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Ответственность комиссионера за неисполнение обязательства третьими лицами. Установление последствий неисполнения комиссионером обязательства по продаже товара. Выплата вознаграждения и возмещение затрат комиссионера.</p> <p>Договор поручения. Связь поручения с представительством. Определение в договоре содержания поручения и порядка фиксирования даваемых доверителем указаний. Передача поверенным исполнения доверителю. Выплата вознаграждения и возмещение затрат поверенного.</p> <p>Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Действия агента от имени принципала и от своего имени. Особенности договора торгового агентирования. Содержание действий торгового агента по организации продаж товара. Порядок выплаты вознаграждения агенту.</p> <p>Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающей экспедиционные услуги. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера: заключение договоров перевозки от имени принципала, оформление документов по отправлению и приемке грузов и др. Выполняемые экспедитором для принципала предметные действия по проверке состояния груза, нанесению транспортной маркировки, организации завоза и вывоза груза на станции (в порты), уведомлению клиента об отправленных и прибывших грузах. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств.</p> <p>Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Фактический характер посредничества по таким договорам. Обязанность покупателя (дистрибьютора) приобрести у продавца определенное количество товаров для последующей перепродажи. Условие об изучении покупателем (дистрибьютором) спроса на товар, проведении рекламных кампаний, участии в оптовых ярмарках и выставках. Оказание продавцом организационной и технической помощи покупателю (дистрибьютору).</p>	
18.	Договоры, содействующие торговле	<p>Общая целевая предназначенность - основание объединения договоров, содействующих торговле. Развитие видов договоров данной группы в современный период. Конкретные виды договоров, содействующих торговле.</p> <p>Договор на проведение маркетинговых исследований. Значение данного договора для обеспечения сбалансированности между производством и потреблением, ориентирования производителей товаров на удовлетворение запросов покупателей. Определение договора. Предмет договора. Составление задания на проведение исследования и программы работ. Необходимые условия договора. Результат исследования - выводы и рекомендации маркетолога, изложенные в отчете о проведении исследования. Особенности определения ответственности исполнителя.</p> <p>Договор на создание рекламной продукции. Требования закона «О рекламе», подлежащие учету при заключении и исполнении договора. Одобрение рекламодателем (заказчиком) эскиза, проекта, сценария рекламного ролика и т. п. Определение предмета договора, цены, сроков исполнения обязательства. Особенности ответственности сторон в случае нарушений авторских и смежных прав третьих лиц.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Договор на распространение рекламы. Порядок определения предмета договора путем установления содержания действий рекламораспространителя, способа их выполнения и объема услуг. Особенности определения предмета договора в зависимости от вида рекламы. Условия договора относительно доведения рекламной информации до «активных пользователей». Содержание договора на проведение рекламной кампании. Особенности ответственности рекламораспространителя.</p> <p>Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Отличительные признаки информации как объекта имущественных отношений. Предмет договора: характер информации, вид носителя, объем информации. Определение в договоре условий о полноте информации, регулярности и оперативности ее предоставления, степени достоверности. Договоры об анализе информации и составлении на ее основе прогнозов и рекомендаций для заказчика. Конфиденциальный характер договоров.</p> <p>Договор хранения в коммерческой сфере. Имеющиеся особенности порядка заключения договоров. Стороны договора. Хранение на товарных складах. Хранение прибывших грузов транспортными организациями. Соединение хранения с обязанностями оптовых организаций по совершению товарных операций: составление ассортиментных наборов, освежение запасов товара, отгрузка по указанию поклажедателя и др. Ответственное хранение товаров, его правовое регулирование, содержание прав и обязанностей сторон.</p> <p>Коммерческая концессия (франчайзинг). Виды договора коммерческой концессии. Стороны договора. Лицензионное соглашение как часть договора. Условие о передаче пользователю бизнес-системы (операционной системы). Контроль правообладателя за соблюдением пользователем требований бизнес-системы. Порядок оказания пользователю технического, консультационного и иного содействия. Вознаграждение по договору коммерческой концессии. Ответственность правообладателя по требованиям в связи с ненадлежащим качеством товаров (услуг), предъявляемым к пользователю.</p>	
19.	Ответственность за неисполнение торговых договоров	<p>Основные виды ответственности, предусмотренные законодательством за нарушение обязательств в торговом обороте.</p> <p>Ответственность продавца (поставщика) за нарушение сроков передачи товара, ненадлежащее качество товара. Ответственность сторон за нарушение обязательств по расчетам.</p> <p>Установление сторонами мер ответственности в договорах. Соглашение о заранее исчисленном (твердом) размере убытков.</p> <p>Долевая, солидарная и субсидиарная ответственность участников торговых договоров.</p> <p>Компенсация морального вреда, а также ущерба, нанесенного деловой репутации участников торгового оборота.</p>	О, Д, ДЗ
20.	Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества	<p>Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Удовольствие несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.</p>	О, Д, ДЗ

		<p>Требования закона относительно порядка приемки товаров. Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.</p> <p>Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Другие документы, составляемые покупателем в подтверждение результатов приемки. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.</p> <p>Экспертиза качества товаров. Учреждение, уполномоченное на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы.</p> <p>Особенности приемки импортных товаров и оформление актов об их недостатке или ненадлежащем качестве.</p>	
21.	Возврат и повторное использование тары	<p>Законодательное регулирование возврата и повторного использования тары из-под товаров. Количество подлежащей возврату тары, сроки возврата. Установление в договорах порядка и сроков возврата тары.</p> <p>Определение порядка возврата тары в случаях отправки товара получателем, не состоящим в договорных отношениях с поставщиком. Сертификаты на возврат тары.</p> <p>Возврат тары, средств пакетирования и специальных приспособлений, полученных от транспортных организаций для обеспечения сохранности товара при перевозке.</p> <p>Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары, средств пакетирования и специальных приспособлений для перевозки.</p>	О, Д, ДЗ
22.	Претензии и рекламации	<p>Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров. Претензии и иски.</p> <p>Порядок и сроки предъявления претензий. Содержание претензии. Документальное обоснование претензионного требования. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Соглашение о бесспорном списании сумм по признанным претензиям.</p> <p>Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Виды транспортных организаций, которым могут заявляться претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза, по другим основаниям. Порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий, вытекающих из перевозки грузов.</p> <p>Определение во внешнеторговых контрактах порядка и сроков предъявления и рассмотрения претензий. Условия о высылке рекламационных актов о недостатке или ненадлежащем качестве импортного товара.</p>	О, Д, ДЗ
23.	Государственный контроль за соблюдением правил торговой деятельности	<p>Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.</p> <p>Министерство экономического развития и торговли РФ, его территориальные органы. Методические и контрольные функции министерства и его территориальных органов.</p> <p>Органы Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей. Функции Госторгинспекции, ее территориальных управлений по контролю за деятельностью участников торгового оборота.</p> <p>Госстандарт Российской Федерации, Госинспекция по контролю за ценами, другие органы, осуществляющие</p>	О, Д, ДЗ

		<p>контроль за соблюдением правил торговой деятельности. Административная ответственность, экономические санкции за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности и экономические санкции. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.</p> <p>Защита от неправомерных действий контролирующих органов.</p>	
24.	Применение торговых законов других стран и международных договоров	<p>Основания применения иностранного права к внешне-торговым отношениям. Ограничения применения иностранного права.</p> <p>Приоритет правил международных договоров, в которых участвует Российская Федерация, над российским законодательством.</p> <p>Определение правоспособности иностранных юридических лиц. Определение правоспособности зарегистрированных в Российской Федерации филиалов и представительств иностранных юридических лиц.</p> <p>Законодательство, регулирующее право собственности на имущество. Решение споров возникновения и прекращения права собственности на имущество, являющееся предметом сделки.</p> <p>Избрание сторонами по внешне-торговой сделке страны, законодательством которой определяются их права и обязанности. Коллизионные нормы, их понятие и виды, толкование и применение. Правила определения применяемого права к сделке при отсутствии соглашения сторон, в том числе для договоров купли-продажи, хранения, комиссии, поручения, перевозки. Право, определяющее приемку исполнения по договору</p>	О, Д, ДЗ
ИТОГО			зачет

Примечание: О – опрос, Д – дискуссия (диспут, круглый стол, мозговой штурм, ролевая игра), ДЗ – домашнее задание (эссе, реферат, тест и пр.). Формы контроля не являются жесткими и могут быть заменены преподавателем на другую форму контроля в зависимости от контингента обучающихся с оценкой знаний студентов (дискуссия, диспут, круглый стол, мозговой штурм, ролевая игра). Кроме того, на семинарских занятиях может проводиться работа с нормативными документами

5.2. Лекционные занятия

- Тема 1. Понятие и принципы коммерческого права
- Тема 2. Торговое законодательство
- Тема 3. Участники коммерческой деятельности
- Тема 4. Объекты торгового оборота
- Тема 5. Способы индивидуализации товаров
- Тема 6. Регулирование обращения отдельных видов товаров
- Тема 7. Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка
- Тема 8. Защита прав потребителей
- Тема 9. Торгово-промышленная палата
- Тема 10. Конкуренция в товарном обращении
- Тема 11. Система договоров коммерческого права
- Тема 12. Реализационные договоры
- Тема 13. Структура договорных связей по реализации продукции
- Тема 14. Использование возможностей договора для улучшения ассортимента и качества товаров
- Тема 15. Доставка товара
- Тема 16. Определение цены товара и порядка расчетов
- Тема 17. Посреднические договоры в торговле

- Тема 18. Договоры, содействующие торговле
Тема 19. Ответственность за неисполнение торговых договоров
Тема 20. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества
Тема 21. Возврат и повторное использование тары
Тема 22. Претензии и рекламации
Тема 23. Государственный контроль за соблюдением правил торговой деятельности
Тема 24. Применение торговых законов других стран и международных договоров

5.3. Материалы семинарских и практических занятий

Семинар 1. Понятие и принципы коммерческого права

1. Понятие учебной дисциплины и ее отличие от отраслей науки.
2. Коммерческое право как специальная часть гражданского права.
3. Принципы коммерческого права.

Семинар 2. Торговое законодательство

1. Понятие, структура и состав торгового законодательства.
2. Отраслевые особенности торгового законодательства.
3. Международные соглашения по вопросам торговли как источник коммерческого права.

Семинар 3. Участники коммерческой деятельности

1. Виды субъектов коммерческого права и особенности их участия в товарном обращении.
2. Основания выбора организационно-правовой формы для участия в коммерческой деятельности.
3. Участие иностранных организаций во внутреннем торговом обороте.

Семинар 4. Объекты торгового оборота

1. Классификация видов товаров и их роль в товарной спецификации коммерческих организаций.
2. Товарораспорядительные документы обороте.

Семинар 5. Способы индивидуализации товаров

1. Товарный знак и его правовая охрана.
2. Наименование места происхождения товара и его правовая охрана.
3. Ответственность за незаконное использование товарного знака и наименования места происхождения товара.

Семинар 6. Регулирование обращения отдельных видов товаров

1. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
2. Перечни вещей, изъятых из оборота и ограниченных в обороте.
3. Специальная маркировка товаров для целей налогообложения.

Семинар 7. Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка

1. Функции государства и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры и инфраструктуры товарного рынка в стране.
2. Правовое регулирование формирования и развития рыночной структуры и инфраструктуры.

Семинар 8. Защита прав потребителей

Содержание основных прав потребителей:

- а) право на информацию об изготовителе;
- б) право на качество товара.

Семинар 9. Торгово-промышленная палата

1. Правовое положение торгово-промышленной палаты.

Семинар 10. Конкуренция в товарном обращении

1. Конкуренция и недобросовестная конкуренция.
2. Доминирующее положение на рынке товаров.

Семинар 11. Система договоров коммерческого права

1. Договоры, регулирующие торговый оборот.
2. Правовое регулирование заключения торгового договора.
3. Изменение условий и расторжение торговых договоров.

Семинар 12. Реализационные договоры

1. Договор купли-продажи как общий договорный вид обязательств на реализацию товаров.
2. Понятие договора оптовой купли-продажи и его отличие от договора поставки.
3. Особенности договора поставки товаров.
4. Особенности договора поставки товаров для государственных нужд.
5. Особенности договора мены товаров.
6. Особенности договора контрактации сельскохозяйственной продукции.

Семинар 13. Структура договорных связей по реализации продукции

1. Понятие структуры договорных связей и их виды.
2. Основания выбора субъектами структуры договорных связей.
3. Структура связей по поставке товаров для государственных нужд.

Семинар 14. Использование возможностей договора для улучшения ассортимента и качества товаров

1. Понятие ассортимента.
2. Способы конкретизации в договорах качественных характеристик товара.
3. Стандартизация и сертификация продукции.
4. Маркировка товаров.

Семинар 15. Доставка товара

1. Определение в договоре обязанностей по доставке товара.
2. Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров.

Семинар 16. Определение цены товара и порядка расчетов

1. Определение в договоре цены товара.
2. Согласование в договоре требований относительно применяемой формы расчетов.

Семинар 17. Посреднические договоры в торговле

1. Виды торгово-посреднических договоров и их характеристика.
2. Особенности содержания договора комиссии.
3. Особенности содержания договора поручения.
4. Особенности содержания агентского и дистрибьюторского договоров.
5. Особенности содержания договора коммерческой концессии.

Семинар 18. Договоры, содействующие торговле

1. Договор на проведение маркетинговых исследований.
2. Договор на создание рекламной продукции.

3. Договор на распространение рекламы.
4. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку.

Семинар 19. Ответственность за неисполнение торговых договоров

1. Основные виды ответственности, предусмотренные законодательством за нарушение обязательств в торговом обороте.
2. Ответственность продавца (поставщика) за нарушение сроков передачи товара и за передачу товара ненадлежащего качества.
3. Ответственность сторон за нарушение обязательств по расчетам.

Семинар 20. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества

1. Проверка сохранности товаров при получении от транспортных организаций.
2. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта.
3. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров.

Семинар 21. Возврат и повторное использование тары

1. Правовое регулирование возврата товаров.
2. Установление в договорах порядка и сроков возврата тары.
3. Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара.

Семинар 22. Претензии и рекламации

1. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров.
2. Порядок и сроки предъявления претензий.

Семинар 23. Государственный контроль за соблюдением правил торговой деятельности

1. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.
2. Функции Госторгинспекции и ее территориальных управлений по контролю за деятельностью участников торгового оборота.
3. Функции Госстандарта и Госинспекции по контролю за ценами за соблюдением правил торговли.

Семинар 24. Применение торговых законов других стран и международных договоров

1. Основания применения иностранного права к внешнеторговым отношениям.
2. Государственное регулирование экспорта и импорта товаров.
3. Порядок разрешения споров по внешнеэкономическим контрактам.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала. Система накопления результатов выполнения заданий позволит вам создать копилку знаний, умений и навыков, которую можно использовать как при прохождении практики, так и в будущей профессиональной деятельности.

7. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Виды занятий по дисциплине (модулю)

Занятия по дисциплине представлены следующими видами работы: лекции, семинары, практические занятия, самостоятельная работа студентов.

Лекционные занятия дисциплины проводятся как в классической традиционной форме, так и с ведением интерактивных форм.

Семинары и практические занятия дисциплины проводятся как в традиционной форме, так и с использованием современных образовательных технологий (в том числе с использованием интерактивных форм проведения учебных занятий) с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций. На семинарах и практических занятиях студенты выполняют задания, связанные с работой с официальными документами и текстами, обсуждением отдельных вопросов, выступлением и участием в дискуссиях.

В рамках самостоятельной работы готовят самостоятельно вопросы, объявленные в фонде оценочных средств дисциплины (модуля), готовятся к семинарам и практическим занятиям, осуществляют подготовку к зачету.

7.2. Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший два занятия подряд, допускается до последующих занятий на основании допуска.

Студент, *пропустивший лекционное занятие*, обязан предоставить конспект соответствующего раздела учебной и монографической литературы (основной и дополнительной) по рассматриваемым вопросам в соответствии с программой дисциплины.

Студент, *пропустивший практическое занятие*, отрабатывает его в форме реферативного конспекта соответствующего раздела учебной и монографической литературы (основной и дополнительной) по рассматриваемым на практическом занятии вопросам в соответствии с программой дисциплины или в форме, предложенной преподавателем.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

При реализации аудиторных занятий дисциплины проводятся в форме лекций, семинаров и практических занятий.

Лекции проводятся в интерактивной: в форме проблемного и эвристического изложения и тематических дискуссий. Практические занятия проводятся в виде учебной дискуссии, использования презентаций по теме изложения, анализа конкретных ситуаций и т.п., а также в интерактивной форме в виде работы в малых группах, решения заданий, направленных на выработку навыков работы с научной литературой и библиографией, справочниками, базами данных, оформления и т.п.

Активные методы обучения, используемые на практических занятиях дисциплин:

Неимитационные	Имитационные	
	Неигровые	Игровые
Проблемные лекции, тематические дискуссии, презентации	Круглый стол, дискуссии	Дебаты

8.2. Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

При реализации дисциплины «Коммерческое право» используются такие *интерактивные* формы проведения занятий как дискуссия, дебаты, проблемное обсуждение и презентации.

В рамках развития интерактивных форм обучения на дисциплине «Коммерческое право» разработаны презентации с возможностью использования различных вспомогательных средств: книг, видео, слайдов, флипчартов, постеров, компьютеров и т.п.

Кроме того, в процессе обучения задействована такая форма диалогового обучения, как опрос студентов на практических занятиях.

9. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

В соответствии с требованиями с ФГОС ВО и ООП ВО по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция», для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации дисциплины «Коммерческое право» разработан Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерческое право», являющийся неотъемлемой частью учебно-методического комплекса настоящей дисциплины в котором представлены оценочные средства сформированности объявленных в п. 2 компетенций.

Этот фонд включает:

- а) паспорт фонда оценочных средств;
- б) фонд промежуточной аттестации:
 - задания к зачету
- в) фонд текущего контроля студентов:
 - комплект оценочных материалов (перечень вопросов для опросов, набор вопросов, рассматриваемых на практических занятиях, наборов проблемных ситуаций, рассматриваемых на дискуссии и т.п.).

9.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Компетенции, закрепленные за дисциплиной, формируются и оцениваются на лекциях, практических занятиях, в ходе выполнения самостоятельной работе студентов, в ходе дискуссий, опросов и при выполнении заданий (в т.ч. домашних), требующих нахождения аргументов «за» или «против» того или иного положения теоретического положения дисциплины, развития либо опровержения той или иной научной позиции.

9.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Текущий контроль студентов. При оценивании устного опроса и участия в дискуссии на практическом занятии учитываются:

- степень раскрытия содержания материала;
- изложение материала (грамотность речи, точность использования терминологии и символики, логическая последовательность изложения материала);
- знание теории изученных вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков.

Для оценивания результатов обучения в виде знаний используются такие процедуры и технологии как тестирование и опрос на практических занятиях.

Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются практические контрольные задания (далее – ПКЗ), включающих одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить.

По сложности ПКЗ разделяются на простые и комплексные задания.

Простые ПКЗ предполагают решение в одно или два действия. К ним можно отнести: простые ситуационные задачи с коротким ответом или простым действием; несложные задания по выполнению конкретных действий. Простые задания применяются для оценки умений. Комплексные задания требуют многоходовых решений как в типичной, так и в нестан-

дартной ситуациях. Это задания в открытой форме, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, в т.ч. задания на индивидуальное или коллективное выполнение проектов, на выполнение практических действий или лабораторных работ. Комплексные практические задания применяются для оценки владений.

Типы практических контрольных заданий:

- задания на установление правильной последовательности, взаимосвязанности действий, выяснения влияния различных факторов на результаты выполнения задания;
- установление последовательности (описать алгоритм выполнения действия),
- нахождение ошибок в последовательности (определить правильный вариант последовательности действий);
- указать возможное влияние факторов на последствия реализации умения и т.д.
- задания на принятие решения в нестандартной ситуации (ситуации выбора, многоальтернативности решений, проблемной ситуации);

Критерии оценивания студента

Оценка	Критерии оценки
5, «отлично»	Оценка «отлично» ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.
4, «хорошо»	Оценка «хорошо» ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит необходимые примеры, однако показывает некоторую непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется профессиональная лексика.
3, «удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер, примеры ограничены, либо отсутствуют.
2, «неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» ставится при условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Студент проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны

Промежуточная аттестация студентов. При проведении промежуточной аттестации в форме зачета студент должен подготовить задание практического характера. При оценивании задания учитывается объем правильного решения.

Оценка знаний студента на зачете определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами рубежного контроля знаний и выполнением им зачетного задания.

Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.

Оценивание студента на зачете по дисциплине «Коммерческое право»

Оценка зачета	Требования к знаниям и критерии выставления оценок
<i>Зачтено</i>	Студент при ответе демонстрирует содержание тем учебной дисциплины, владеет основными понятиями дисциплины, знает особенности ее предмета, имеет представление об его особенностях и специфике. Информирован и способен делать анализ проблем и намечать пути их решения.
<i>Незачтено</i>	Студент при ответе демонстрирует плохое знание значительной части основного материала дисциплины. Не информирован или слабо разбирается в проблемах, и или не в состоянии наметить пути их решения.

9.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерная тематика рефератов

1. История торгового права России и зарубежья.
2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
3. Торговое законодательство России и других стран (сравнительное исследование).
4. Способы воздействия положений публичного права на коммерческую деятельность.
5. Международные и межгосударственные соглашения по вопросам торговли.
6. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.)
7. Принципы европейского договорного права.
8. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА.
9. ИНКОТЕРМС: основные положения.
10. Коммерческое право и смежные экономические и управленческие дисциплины: менеджмент, экономика предприятия, коммерческая логистика.
11. Виды организаций-участников торгового оборота (функциональные различия).
12. Основания выбора организационно-правовой формы торгового предприятия.
13. Контрактные объединения в торговле.
14. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
15. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
16. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
17. Участие органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии торговых связей.
18. Специальные субъекты торгового оборота: оптовые рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
19. Товарный знак, торговая марка, наименование места происхождения товара.
20. Правовые проблемы развития товарного рынка.
21. Инфраструктура товарного рынка: понятие, содержание.
22. Понятие товара, классификация видов товаров.
23. Товарораспорядительные документы.
24. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
25. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
26. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
27. Классификация договоров торгового права.
28. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный разбор.
29. Способы заключения договоров в торговом обороте.
30. Переговоры по условиям заключаемых договоров.
31. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств.
32. Долгосрочные договоры: особенности заключения и определения содержания.
33. Организационные договоры в коммерческой практике.
34. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
35. Организация межрегиональных торговых связей (правовые аспекты).
36. Структура договорных связей в торговле.
37. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
38. Использование договора для удовлетворения ассортиментных запросов покупателей.
39. Правовые аспекты улучшения качества товаров.
40. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.
41. Условие о сроках в торговых договорах.
42. Маркировка товаров: виды, содержание.
43. Способы определения цены продаваемого товара.

44. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
45. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
46. Договор мены в торговом обороте.
47. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте.
48. Договор на выполнение маркетинговых работ.
49. Договор на предоставление коммерческой информации.
50. Договор на оказание рекламных услуг, проведение рекламных кампаний.
51. Коммерческое представительство.
52. Агентские договоры в торговом обороте.
53. Дистрибьюторский договор.
54. Договор на исключительную продажу товара.
55. Договор франчайзинга (коммерческой концессии).
56. Централизованная доставка товаров автотранспортом.
57. Правовые способы обеспечения сохранности товара при перевозке.
58. Хранение (ответственное хранение) товаров.
59. Договоры страхования сохранности товаров.
60. Договоры страхования коммерческих рисков.
61. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
62. Организация работы на фирме по исполнению договоров.
63. Применение мер оперативного воздействия в торговых отношениях.
64. Способы защиты прав участников торгового оборота.
65. Ответственность за нарушение обязательств в торговле.
66. Основания и условия применения мер ответственности за нарушение обязательств по торговым договорам.
67. Условия договоров об ограничении и исключении ответственности.
68. Организация работы по возмещению убытков.
69. Приспособление торговых договоров к изменениям условий коммерческой деятельности.
70. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения торговых договоров.
71. Приемка товаров по количеству и качеству.
72. Порядок приемки импортных товаров.
73. Регулирование экспертизы качества и места происхождения товара.
74. Проблемы применения иностранного закона и коллизионных норм во внешнеторговых отношениях.
75. Государственное регулирование экспорта и импорта товаров, тарифные и нетарифные меры регулирования.
76. Административная и уголовная ответственность за нарушения в сфере торговли.

Примерные темы контрольных работы

Задача 1.

С иском о признании недействительным договора между полным товариществом «Иванов и Компания» и обществом с ограниченной ответственностью «Стрела» в арбитражный суд обратился прокурор. По договору 000 «Стрела» купило у товарищества «Иванов и компания» принадлежащие ему два помещения и пять грузовых автомашин, причем помещения тут же передало товариществу в аренду, а автомашины в лизинг. Прокурор указывал на уход от налогообложения и на отсутствие в ГК РФ договора такого рода. Стороны ссылались на свое право заключать любые договоры, не противоречащие законодательству

Какое решение должен вынести суд?

Задача 2.

Арендодатель обратился в арбитражный суд с иском к арендатору о признании незаключенным договора аренды здания.

Арбитражный суд первой инстанции удовлетворил иск арендодателя о признании незаключенным договора аренды здания на срок менее одного года, сославшись на распоряжение главы субъекта Российской Федерации об обязательной государственной регистрации на территории субъекта Российской Федерации договоров аренды любого недвижимого имущества, независимо от сроков аренды.

Арендатор возражал против иска.

Каким нормативным правовым актом необходимо руководствоваться при разрешении возникшего спора?

Задача 3.

Иностранная компания предъявила к российскому банку «Ладога» и акционерному обществу «Рассвет» иск о признании недействительным заключенного этими российскими компаниями договора о залоге здания отеля, расположенного на территории Ленинградской области.

Иностранная компания утверждала, что предоставила российскому акционерному обществу «Рассвет» кредит. В обеспечение возврата кредита иностранная компания заключила с обществом договор о залоге указанного отеля, находящегося в его собственности. Договор о залоге по обоюдному согласию был подчинен иностранному праву.

Вскоре после этого акционерное общество «Рассвет» взяло под залог этого же отеля кредит в банке «Ладога».

Как установлено, договор о залоге с иностранной фирмой не подвергался государственной регистрации, как того требует Закон РФ «О залоге», но не требует законодательство страны, где зарегистрирована иносфирма. Договор о залоге между банком «Ладога» и акционерным обществом «Рассвет» был зарегистрирован государственным органом по месту нахождения отеля.

Какое законодательство должно быть применено в описанном случае?

Задача 4.

В одной из республик Российской Федерации было издано постановление, согласно которому вывоз сельскохозяйственной продукции с территории республики был запрещен, а ее реализация должна осуществляться только на территории данной республики. Кооператоры сельскохозяйственной продукции обжаловали принятое Постановление в арбитражный суд.

Решите дело.

Задача 5.

Глава местной администрации Мудрецов, развернув борьбу с пьянством и алкоголизмом, подписал распоряжение о запрете торговли спиртными напитками на вверенной территории с 21.00 до 9.00 следующего дня. В результате указанных действий Мудрецова ООО «Полярная звезда», торговавшая водкой круглосуточно, понесла крупные убытки.

Может ли ООО «Полярная звезда» защищать свои права, и каким образом?

Задача 6.

При создании ОАО размер уставного капитала был определен учредительными документами в сумме 900 тыс. руб. Фактически учредители оплатили 15 тыс. руб. Совет директоров общества принял решение об увеличении уставного капитала общества путем выпуска дополнительных акций, который был зарегистрирован финансовым управлением администрации области, выполнявшим в соответствующий период функции регистрирующего органа.

Оцените правомерность совершенных действий?

Задача 7.

Один из участников полного товарищества, индивидуальный предприниматель Малинин, решил расширить свое дело, организовав предприятие в форме товарищества на вере. Мали-

нин, найдя заинтересованные фирмы, предложил им в новом предприятии роль полных товарищей, определив для себя статус вкладчика. В учредительном договоре товарищества было предусмотрено, что руководить им будет сам Малинин в качестве директора, это решение принималось большинством голосов товарищей. Товарищество получило название «Коммандитное товарищество «Малинин и компания». Вскоре после регистрации юридического лица учредители попытались отстранить Малинина от руководства товариществом на том основании, что Малинину не выдавалась доверенность, на основании которой он мог бы руководить товариществом. На это Малинин заявил, что ему как директору доверенность на совершение сделок от имени товарищества не требуется. Возникший спор был перенесен на рассмотрение арбитражного суда.

Решите дело.

Задача 8.

Общее собрание производственного кооператива «Колумб» приняло решение преобразовать его в акционерное общество закрытого типа. На собрании был утвержден новый устав ЗАО «Колумб».

Надо ли в этом случае представлять документы ЗАО «Колумб» на перерегистрацию?

В чем отличие производственного кооператива от акционерного общества закрытого типа?

Задача 9.

Обществу с дополнительной ответственностью «Руслан» кредиторами был предъявлен иск в арбитражный суд о ликвидации общества в связи с его несостоятельностью. В состав имущества, подлежащего распределению между кредиторами, истцы просили включить активы двух дочерних обществ ОДО, а также имущество, закрепленное за его представительствами и филиалами в других городах.

Представитель ответчика, возражая против предъявляемых требований, заявил, что дочерние общества являются самостоятельными юридическими лицами и по долгам предприятия-учредителя не отвечают. Иногородние филиалы согласно положениям о них также являются юридическими лицами и не должны ликвидироваться. Кроме того, ликвидация общества в связи с его банкротством возможна только после применения досудебных санационных процедур, предусмотренных законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)», поскольку остается возможность его финансового оздоровления.

Прав ли представитель ответчика?

Опишите основные этапы банкротства в соответствии с Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)».

Решите дело.

Задача 10.

Участник ООО имеет 45 долей по 11 рублей стоимостью 495 рублей. При выходе его из общества действительная стоимость одной доли составит 7000 руб., следовательно, он получит 315000 руб.

Вправе ли участники распределить эти 45 долей между собой бесплатно?

Вправе ли они распределить доли выбывшего участника по номиналу (т.е. по 11 руб.).

Должны ли участники распределить 45 долей между собой по цене в 7000 руб. за одну долю?

Вправе ли общество принять в число своих участников третье лицо, предложив ему оплатить стоимость 45 долей по 7000 руб. за одну долю, и каким числом голосов можно оформить такое решение?

Задача 11.

Между ОАО (поставщик) и Организацией инвалидов Промышленного района г. Оренбурга (покупатель) заключен договор поставки.

Поставка продукции согласно договору осуществлялась обособленному подразделению покупателя - торговому комплексу, являющемуся его филиалом, который и производил оплату продукции.

В связи с несвоевременным исполнением обязательств по оплате поставленной продукции хлебокомбинат обратился в суд с иском о взыскании долга и пеней, указав в качестве ответчика торговый комплекс.

Какое решение должен принять суд?

Задача 12.

Полное товарищество «Федорчук и компания» было создано группой предпринимателей из 5 человек. Два участника полного товарищества через год вышли из него по собственному желанию и потребовали от оставшихся трех членов полного товарищества выплаты им их долей в соответствии с Учредительным договором. Последние согласились выплатить вышедшим работникам только зарплату, причитающуюся им от реализации продукции, в производстве которой они принимали участие.

Кто прав в возникшем споре?

Задача 13.

ЗАО «Спорткультурорг» в связи с выходом из ООО «Ижкомбанк» потребовало выплатить ему действительную стоимость его доли в уставном капитале банка и проценты за пользование чужими деньгами. Размер действительной стоимости доли был определен на момент подачи заявления о выходе из общества.

Банк с расчетами ЗАО не согласился, определив долю последнего на конец финансового года.

Кто прав в возникшем споре?

Задача 14.

Участник полного товарищества «Баринов и компания» одновременно являлся участником ООО «Форум», где был избран в состав исполнительного органа «ООО» - правления. Предметы деятельности полного товарищества и «ООО» были однородны, оба оказывали посреднические услуги в сфере торговли нефтепродуктами. Баринов в качестве представителя «ООО» заключил сделку, однородную с предметом деятельности товарищества, с третьим лицом, которое длительное время являлось деловым партнером товарищества. В результате было сорвано заключение сделки между полным товариществом и указанным третьим лицом, товарищество понесло убытки.

Дайте правовую оценку действиям Баринова.

Задача 15.

Член производственного кооператива по ремонту мебели Мастерков вышел из кооператива и потребовал возврата паевого взноса: 500 тыс. руб., набор столярного инструмента, ксерокс.

Правомерно ли требование члена производственного кооператива?

Задача 16.

Сельскохозяйственный кооператив «Пчелка» разработал уникальную технологию производства и сбора меда. В дальнейшем кооператив зарегистрировал товарный знак «Пчелка» на выпускаемую продукцию. Кроме того, кооператив заключил договоры коммерческой концессии с двумя пасеками на выпуск меда под принадлежащим ему товарным знаком. Спустя некоторое время налоговая инспекция обнаружила в деятельности кооператива

и пасек серьезные нарушения налогового законодательства, и активная деятельность кооператива и пасек была приостановлена. Через два месяца потребитель продукции одной из пасек, с которой был заключен договор коммерческой концессии, магазин «Прогресс», предъявил пасеке иск о возмещении убытков в связи с ненадлежащим исполнением обязательств. В силу недостаточности собственных средств пасеки и невозможности удовлетворить все предъявленные требования, магазин потребовал привлечь в качестве соответчика сельскохозяйственный кооператив.

Сельскохозяйственный кооператив отказался погашать требования магазина.
Решите дело.

Задача 17.

Гражданин Находкин обратился в Комитет стандартов и метрологии с просьбой зарегистрировать в качестве товарного знака продукции, которую он намерен производить в будущем, государственный флаг Российской Федерации. В заявлении он указал, что имеет на дачном участке небольшую пасеку и хотел бы иногда продавать собранный мед на местном рынке. Помещение на банках с медом товарного знака с российским флагом, по мнению Находкина, повысит спрос на мед и увеличит его прибыль.

Какой ответ должен быть дан Находкину?

Задача 18.

Вправе ли предприятие, находящееся в Санкт-Петербурге, использовать в наименовании выпускаемой продукции следующие слова: «Минеральная вода типа Эссентуки» при том условии, что получает воду для розлива из скважины, расположенной в черте города Эссентуки, и что приобрело лицензию от производственного кооператива, впервые зарегистрировавшего указанное наименование сроком на 20 лет в администрации города Эссентуки.

Задача 19.

В решении учредителей и в уставе вновь учреждаемого ОАО «Карельская береза» учредители обозначили его фирменное наименование следующими словами: «Карельская береза. Акционерное общество».

Соответствует ли такое название требованиям закона?

Задача 20.

ОАО «Былина» обратилось в Арбитражный суд с иском к ОАО «Свобода» о защите исключительного права на товарный знак «Фтородент», зарегистрированный на его имя по свидетельству от 6 марта 1998 г. с приоритетом от 23 декабря 1996 г., и об опубликовании судебного решения.

ОАО «Свобода» предъявило встречный иск о запрете концерну воспроизводить при производстве зубной пасты дизайн-макет художественного оформления упаковки зубной пасты «Фтородент», авторское право на который принадлежит ОАО «Свобода». В обоснование своего иска ОАО «Свобода» указало, что в 1979 году сотрудником Московского производственного объединения косметической промышленности (МПОКМ) «Свобода» художником «С» был создан дизайн-макет художественного оформления упаковки зубной пасты «Фтородент». Произведение графики было создано художником в порядке выполнения служебного задания, поэтому ОАО «Свобода» как правопреемник МПОКМ «Свобода» полагало, что вправе запретить ответчику воспроизводить этот дизайн-макет как в целом, так и в виде указанного фрагмента - слова «Фтородент».

Как должно быть решено дело?

Задача 21.

Ликероводочный завод обратился в арбитражный суд с иском к акционерному обществу о запрещении выпуска водки с использованием на этикетке обозначения, тождественного его товарному знаку. В обоснование своих требований истец представил лицензию на производство водки и патент на изобретение.

Какое решение вынесет суд?

Задача 22.

В универсаме гр. Андреевой 15 марта 1999 г были приобретены костюм и туфли. Придя домой, она стала примерять костюм, но фасон и расцветка его ей не понравились. Андреева, посоветовавшись с родителями, решила обменять костюм на следующей неделе. Костюм она больше не надевала. 19 марта, возвращаясь с работы, Андреева споткнулась на лестнице, а придя домой обнаружила, что у одной из новых туфель с носка отрывается подошва. Только 28 марта Андреева смогла прийти в универсам и потребовать обменять костюм, а за туфли получить обратно уплаченные ей деньги. В универсаме обменять костюм отказались, поскольку покупателем в нем не было обнаружено каких-либо дефектов, а потому отсутствуют основания для его обмена. Что касается туфель, то администрация согласилась принять их обратно, но лишь в обмен на другую пару.

Какие права имеет покупатель в случае выявления в купленной обуви дефектов производственного характера? Вправе ли Андреева обменять костюм потому, что ей не подходят его фасон и расцветка? Обоснованны ли действия администрации?

Задача 23.

В комиссионный магазин зашел гражданин Свистунов, чтобы купить аккордеон. Аккордеон был помещен в футляр и рядом была проставлена цена. В кассе Свистунов выбил чек на указанную сумму. Продавец передал Свистунову аккордеон без футляра. Свистунов стал требовать передачи ему и футляра. Продавец ответил, что цена проставлена только за аккордеон.

Кто прав в этом споре?

Задача 24.

В торговом доме «Супер» Инокентьева отобрала в инвентарную корзину продовольственные товары - банку сметаны, пачку риса, трехлитровую банку консервированных огурцов и др. Предъявляя товар контролеру-кассиру, Инокентьева выронила банку огурцов, которая разбилась. С какого момента возникает право собственности покупателя при продаже товаров методами самообслуживания?

Должна ли Инокентьева возместить стоимость разбитой банки?

Задача 25.

Воробьева купила в магазине зимние сапоги. Гарантийный срок еще не прошел, а сапоги стали расклеиваться. Экспертиза установила, что вина лежит не на продавце, а на реагентах, посыпаемых на улице. Продавец сказал, что сапоги менять не будет.

Может ли Воробьева отстоять свои права?

Задача 26.

Ласточкина купила в подарок сестре на распродаже туфли. Их качество оказалось низким: уже после первого выхода сломался каблук и отошла подошва. В магазине ей сказали, что товар, проданный на распродаже, обмен и возврату не подлежит.

Как Ласточкиной защитить свои права?

Задача 27.

Александров купил слуховой аппарат. При покупке его заверили, что в нем он будет слышать телефонные звонки, но он их не слышал: в аппарате был шум. Через два дня Александров отнес аппарат в аптеку, но его не взяли, мотивировав это тем, что аппарат относится к

категории препаратов, предназначенных для профилактики и лечения заболеваний в домашних условиях, и не подлежат возврату или обмену.

Правы ли работники аптеки?

Задача 28.

Тупицын несколько месяцев копил деньги и решил на годовщину свадьбы сделать подарок жене - купить комплект мягкой мебели. Но жене диван и кресла не понравились, она сказала, что мебель не подходит к обстановке их квартиры и заставила Тупицына везти мебель обратно в магазин. Продавец денег обратно не отдал, а предложил взять на эту же сумму другую мебель. Но супруге Тупицына из предлагаемой мебели ничего не понравилось.

Что делать Тупицыным?

Задача 29.

Гринько приобрела в магазине золотое кольцо стоимостью 28.000 рублей, о чем свидетельствует кассовый чек и гарантийный талон. Спустя неделю она обнаружила дефект внешнего вида замка кольца и в течение срока действия гарантийного обязательства магазина, обратилась к продавцу с претензией по качеству проданного золотого кольца и просьбой осуществить его замену на кольцо той же модели из белого золота либо вернуть уплаченную денежную сумму. Однако магазин отказался как произвести замену кольца, так и вернуть деньги.

На какое решение суда может претендовать Гринько в случае предъявления соответствующего иска?

Задача 30.

Басаргина приобрела в магазине «Итальянская обувь» зимние сапоги итальянской фирмы Pollini стоимостью 8.000 рублей, о чем свидетельствует кассовый чек и гарантийный талон. Басаргина надела сапоги, но, сделав несколько шагов, споткнулась, в результате чего на левом сапоге сломался каблук и разошелся шов молнии.

Басаргина обратилась к продавцу с претензией по качеству проданного товара и просьбой осуществить его замену либо возврат уплаченной денежной суммы. Менеджер магазина отказал, сославшись на то обстоятельство, сапоги не рассчитаны на то, что бы в них спотыкались.

Каким будет решение в данной ситуации?

Задача 31.

В обувном магазине Буравкин попросил продавца подобрать ему удобную и практичную обувь, в чем продавец ему и помог. Буравкин померил замшевые ботинки, которые посоветовал ему продавец. Они ему очень понравились. К замшевым ботинкам продавец посоветовал крем, чтобы ботинки прослужили дольше. Крем стоил 500 рублей, а ботинки 4000 рублей.

Буравкин, оплатив крем, увидел, что второй ботинок, который укладывает продавец с браком. Буравкин попросил поменять замшевые ботинки на такие же, но еще одной пары в магазине не оказалось. Буравкин сказал, что поскольку у него нет замшевых ботинок, то и крем ему не нужен, т.к. он покупал его именно для этих ботинок.

Буравкин попросил вернуть ему деньги за крем, или найти ему не бракованную пару ботинок, которую он купит. В возврате денег за крем ему было отказано, а ботинок надлежащего качества в магазине не было. Как должен быть разрешен спор?

Задача 32.

Предприниматели Вережкин и Уткин заключили договор купли-продажи, по которому Вережкин обязался передать Уткину 200 мужских ондатровых шапок для розничной продажи. Уткин предварительно оплатил стоимость шапок. Вережкин передал Уткину в предусмотренный в договоре срок только 130 шапок и сказал, что остальные 70 шапок он передаст че-

рез семь дней, на что Уткин выразил согласие. Однако через семь дней Веревкин не передал Уткину оговоренные шапки и от встречи с ним уклонился.

Какие требования вправе предъявить предприниматель Уткин в связи с неисполнением обязательства Веревкиным?

Задача 33.

Между двумя предприятиями был заключен договор поставки. В обусловленный договором срок начала поставки продукция предприятием-изготовителем поставлена не была. Покупатель обратился в арбитражный суд с иском к изготовителю-поставщику о взыскании неустойки. Предприятие-изготовитель в арбитражном суде невыполнение договорных обязательств не отрицало, но ссылаясь на отсутствие своей вины, так как договор не мог быть исполнен в связи недопоставкой его партнерами необходимого количества сырья и комплектующих деталей. Арбитражный суд, учитывая отсутствие вины предприятия-изготовителя, отказал покупателю в иске.

Дайте оценку решению арбитражного суда.

Задача 34.

Общество с ограниченной ответственностью, занимающееся торгово-посредническими операциями в сфере реализации бытовой электротехники, приняло решение закупить большую партию кухонных комбайнов у завода-изготовителя, причем заводская цена была значительно ниже рыночной, и заключаемый договор сулил большую прибыль. Для оплаты данной партии товара собственных средств общества было недостаточно, поэтому оно обратилось в коммерческий банк, где под залог всей партии товара получило кредит. В договоре о залоге было указано общее количество кухонных комбайнов и общая стоимость товара, рассчитанная на основании цен завода-изготовителя.

В результате стремительных изменений на рынке бытовой техники реализовать данную партию кухонных комбайнов не удалось. Срок погашения кредита истек, и банк предъявил обществу с ограниченной ответственностью требование о передаче ему, как залогодержателю, кухонных комбайнов по цене завода-изготовителя.

Каким образом должно быть удовлетворено данное требование в соответствии со статьями Гражданского кодекса?

Задача 35.

Вагоностроительное предприятие поставило управлению железной дороги 9 пассажирских вагонов. В период гарантийного срока эксплуатации в 3-х вагонах были обнаружены дефекты генераторов, изготовленных электромашиностроительным заводом. Покупатель потребовал от поставщика уплаты штрафа за поставку товаров ненадлежащего качества, а также замены генераторов в 20-дневный срок. Претензию железной дороги предприятие переадресовало машиностроительному заводу. Завод направил к покупателю своих представителей, которые заменили генераторы на качественные. От уплаты штрафа завод отказался. Управление железной дороги обратилось в арбитражный суд с иском к предприятию и заводу об уплате штрафа за поставку некачественных товаров, а также о возмещении убытков, вызванных простоем вагонов.

Проанализируйте последствия поставки товара ненадлежащего качества. Какое решение должен принять арбитражный суд?

Задача 36.

В газете «Центр Plus» было опубликовано объявление предприятия «Сигнал», в котором предлагались оптовым покупателям партии электроплит «Электра1006» по 9500 рублей за единицу. В объявлении были указаны телефоны для справок оптовым покупателям, желающим приобрести товар со склада в Санкт-Петербурге.

Дайте юридическую оценку данному объявлению. Как изменилась бы данная оценка, если в объявлении были указаны расчетный счет фирмы, ее адрес, минимальная партия поставки и оговаривалось бы, что отгрузка партии товара осуществляется со склада в течение суток с момента оплаты товара?

Задача 37.

Научно-производственный кооператив обратился к ОАО «Завод точных приборов» с просьбой продать ему 75 трансформаторов, указав свой расчетный счет и гарантируя их немедленную оплату. Завод отгрузил кооперативу указанные трансформаторы, однако кооператив их не оплатил. Претензию завода об оплате поставленной продукции кооператив оставил без ответа, в связи с чем завод предъявил иск в арбитражный суд. В ходе рассмотрения спора кооператив отказался признать требования истца, считая, что договор между ним и заводом, не заключался, а направленное письмо он расценивал только, как предложение заключить договор поставки.

Как следует разрешить данный спор?

Задача 38.

Частный предприниматель Кириллов заключил с ООО договор, в соответствии с которым обязался поставить обществу запчасти к телевизорам тремя партиями на сумму 900 тыс. руб. в течение трех месяцев. Из-за возникших трудностей он не смог полностью выполнить свои обязательства. Поскольку между ним и ООО сложились давние деловые отношения, партнер по договору решил подождать, когда у Кириллова поправятся дела, и он сможет погасить свой долг и убытки, возникшие у общества по его вине. Дела у Кириллова, тем не менее, шли все хуже и хуже. И только спустя четыре года он сумел погасить свой долг, который на тот момент составил 150 тыс. рублей. В связи с такой задержкой в исполнении обязательства отношения между партнерами испортились. ООО решило впредь не иметь отношений с Кирилловым, о чем ему и было объявлено. Обидевшись, Кириллов подал в суд иск с требованием вернуть ему 150 тыс. рублей, поскольку на момент их выплаты обществу срок исковой давности по его обязательству истек.

Как должно быть решено дело?

Задача 39.

ОАО обратилось в арбитражный суд с иском к государственному предприятию (ГП) о взыскании задолженности за поставленную продукцию, пеней за просрочку ее оплаты и процентов за пользование чужими денежными средствами.

В обоснование своих требований истец указал, что между сторонами по договору ОАО обязалось предоставить жировую продукцию, а ГП - принять ее самовывозом и оплатить.

Во исполнение условий договора ГП заключило договор на экспедиционные услуги с ЗАО «Рассар», работнику которого - товароведу Антонову - была выдана разовая доверенность. В доверенности было указано наименование и количество товарно-материальных ценностей, подлежащих получению.

ОАО отпустило доверенному лицу продукцию на общую сумму 310 тыс.руб. Оплату за нее поставщик получил не в полном объеме. Недоплата составила 240 тыс. руб.

В обоснование отказа от оплаты продукции ГП сослалось на то, что оно получило и оплатило только ту продукцию, которую заказывало. После получения товара по накладным доверенность, выданная Антонову, считается погашенной. Поэтому поставщик не вправе был делать приписки в эти накладные и отпускать по ней товар.

На кого падает риск наступивших последствий и почему?

Как защитить свои права заинтересованным лицам?

Задача 40.

Индивидуальный предприниматель Панкратов обратился к ОАО «Кондитерский комбинат «Мишка на Севере» с предложением заключить договор мены, по которому ОАО предоставит Панкратову кондитерские изделия на сумму 50 тыс. руб., а Панкратов окажет комбинату полиграфические услуги в виде изготовления рекламных плакатов с изображением выпускаемой комбинатом продукции. Отдел сбыта кондитерского комбината подготовил проект договора и представил его на визирование в юридический отдел.

Как должен поступить юрист в данном случае?

Задача 41.

ООО «Фаэтон» заключило с командитным товариществом «Грачев, Воронин, Соловьев и компания» договор мены. В соответствии с договором ООО обязалось передать Товариществу автомобиль «Волга», стоимостью 120 тыс. рублей, а товарищество - передать ООО пиломатериалы на указанную сумму. После выполнения сторонами своих обязанностей по договору выяснилось, что автомобиль «Волга» находится в залоге у акционерного банка «Инновация», причем Банк намерен за долги реализовать автомашину с публичных торгов.

Имеет ли право Товарищество удерживать автомашину как свою собственность?

Какими правами пользуется Товарищество в данном случае?

Задача 42.

Казенное предприятие, испытывавшее острую потребность в мазуте для отопления производственных помещений, предложило ЗАО произвести бартерную операцию. Предприятие обязывалось поставить ЗАО имеющиеся у него излишние металлоконструкции на сумму 600 тыс.руб. и произвести работы, связанные с ремонтом административного здания ЗАО на сумму 400 тыс.рублей. В обмен ЗАО обязывалось поставить предприятию мазута на сумму 1 млн.рублей.

Договор был подписан и реализован.

Налоговая инспекция, проверявшая ЗАО «Нефтегазсинтез», обратилась в арбитражный суд с иском о признании договора недействительным и взыскании всего полученного и переданного по договору в доход государства.

Что послужило основанием для предъявления иска со стороны налоговой инспекции?

Задача 43.

По договору перевозки грузов, заключенному между ООО «Петросервис» и ЗАО «Амарант», в адрес последнего было отправлено 500 штук автомагнитол «Пионер». В указанный в договоре срок груз к месту назначения не прибыл. Грузополучатель, считая, что груз утрачен, предъявил к перевозчику требование о возмещении стоимости груза. ООО «Петросервис» отклонило требование, заявив, что груз разыскивается и позже будет доставлен получателю. Однако груз найден не был, и ООО удовлетворило требование грузополучателя. Через месяц стало известно, что груз был ошибочно выдан другому грузополучателю. Перевозчик сообщил ЗАО «Амарант» об этом и предложил получить его. Однако ЗАО отказалось сделать это и потребовало дополнительно, кроме взысканной с перевозчика стоимости груза, уплатить штрафные санкции за просрочку в доставке груза.

Решите дело.

Задача 44.

ООО «Автосервис» заключило с предпринимателем Петровым договор по приобретению автозапчастей для автомашин иностранного производства в Финляндии. Когда автозапчасти были приобретены, ООО отказалось принять и возместить их стоимость Петрову, ссылаясь на то, что автозапчасти приобретены по чрезмерно высоким ценам. Петров потребовал оплатить автозапчасти, указав, что в доверенности, выданной ООО и заверенной у нотариуса, не содержится указания относительно цены, по которой следовало приобрести автозапчасти, а сказано лишь, что Петрову «поручается приобрести автозапчасти по действующим ценам». Ди-

ректор ООО настаивал, что при выдаче доверенности он назвал сумму, которую Петрову не следует превышать.

Не придя к соглашению, стороны обратились в юридическую консультацию. Какое разъяснение им надлежит дать?

Задача 45.

Общество с ограниченной ответственностью «Чернобурка», занимающееся пошивом шуб, заключило договор поручения с Воротиловым на приобретение 100 шкурок песца. В договоре и выданной Воротилову доверенности было указано, что шкурки можно приобретать по действующим ценам.

В устной форме, однако, поверенному была названа предельная цена, которую общество готово заплатить за одну шкурку, а именно 4 тыс. рублей.

Воротилов отправился в поездку по звероводческим хозяйствам и приобрел для общества требуемое количество шкурок со средней стоимостью 5 тыс. рублей за шкурку.

Общество отказалось принять товар по завышенной цене. Воротилов обратился с иском в суд, требуя обязать ответчика принять партию шкурок, оплатить ему стоимость их вынужденного хранения, выплатить вознаграждение за исполненное поручение, а также возместить все понесенные расходы.

Кто прав в возникшем споре?

Задача 46.

ООО «Жасмин» заключило агентский договор с предпринимателем г. Луги Бояркиным, который обязался разрекламировать продукцию ООО: тушь для ресниц, крем для лица, рук и ног, помаду и т.д. в г. Луге по местному телевидению и в местной печати. Для оплаты расходов по рекламе фабрика обязалась ежемесячно перечислять на счет Бояркина указанную в договоре сумму. Однако первый перевод ею был задержан на три месяца. За это время Бояркин заключил договор с местным телевидением для снятия клипа и дал первые рекламы в местной печати, оплатив их расходы из своих средств. В промежуточном отчете о ходе выполнения агентского договора за три месяца Бояркин потребовал от фабрики возместить его расходы из личных средств на рекламу, уплатить проценты на сумму этих средств в соответствии с учетной ставкой банковского процента, а также уплатить агентское вознаграждение в размере, установленном законом. Решите дело.

Задача 47.

ЗАО «Калина» заключило агентский договор с Белугиным. В силу агентского договора он обязан был заключать сделки от своего имени, но в интересах ЗАО по приобретению рыбных и колбасных продуктов. Срок договора был установлен в два года с выплатой ежемесячного агентского вознаграждения в размере 5% от стоимости сделки после предоставления отчета.

Белугин исправно выполнял свои обязанности, и ЗАО регулярно рассчитывалось с ним за оказанные услуги. Однажды, не успевая произвести закупку крабовых палочек в Мурманске и копченой колбасы в п. Черкизово Московской области, Белугин договорился с работником ЗАО «Калина» Стрелковым, выезжавшим по личным делам в Мурманск, провести переговоры с местным производственным кооперативом «Невод» и закупить для ЗАО партию крабовых палочек.

Исполнив свои обязанности, Белугин и Стрелков обратились к ЗАО «Калина» с требованием о выплате вознаграждения. ЗАО отказало в удовлетворении требований на том основании, что крабовые палочки не являются рыбным продуктом и что действия Стрелкова никаких правовых последствий для него не создают.

Подлежат ли удовлетворению требования Белугина и Стрелкова?

Задача 48.

Фирма «Флора» заключила с фирмой «Лето» договор на закупку 2000 штук роз стоимостью 20 руб. за один цветок с выполнением договора к 5 марта. Не имея возможности самостоятельно выполнить договор к назначенному сроку, фирма «Лето» поручила своим филиалам в г. Сочи произвести соответствующие закупки. Те выполнили поручение, но стоимость роз с учетом их доставки и других расходов составила не 20, а 25 рублей за штуку.

Фирма «Флора» отказалась платить за розы повышенную цену, но выразила готовность принять и оплатить их по цене, предусмотренной договором. Пока шли переговоры, наступило 7 марта, и фирма «Лето» согласилась передать цветы с последующим урегулированием спора, поскольку вообще могла остаться с нереализованным товаром. После вручения партии роз комитенту она обратилась с иском в суд с требованием возместить ей реальные расходы на их приобретение. Фирма «Флора» с иском не согласилась и в свою очередь предъявила иск, в котором просила взыскать с контрагента неустойку за просрочку с поставкой цветов.

Как должно быть решено дело?

Задача 49.

ОАО «Ручьи» заключило договор комиссии на реализацию 100 тонн картофеля с торговым предприятием «Пятерочка» по цене 5 руб. за один килограмм. Комиссионное вознаграждение было оговорено в размере 5% от суммы заключенной сделки. (25 тыс. руб.).

Торговое предприятие реализовало картофель по цене 10 руб. за один килограмм. ОАО было перечислено 500 тыс. рублей. Остальные 500 тыс. рублей торговое предприятие оставило себе в качестве комиссионного вознаграждения.

ОАО потребовало рассчитать сумму вознаграждения исходя из 5% от реально вырученной суммы, 50 тыс. руб., а остальные деньги перевести на счет сельскохозяйственного предприятия.

Торговое предприятие «Пятерочка» отказалось это сделать, заявив, что ОАО уже получило свою выгоду от реализации картофеля по завышенной цене, поскольку ему перечислена оговоренная стоимость 100 тонн картофеля без вычета причитающегося торговому предприятию по договору пятипроцентного комиссионного вознаграждения.

Как должен быть решен спор?

9.3.1.3. Примерные тесты для подготовки к тестированию

(для рубежного контроля)

1. Какие отношения регулирует коммерческое право?

- а) отношения по использованию результатов творческой деятельности;
- б) отношения, связанные с предоставлением услуг;
- в) отношения, связанные с производством работ;
- г) отношения, связанные с продажей товаров.

2. Какие из приведенных принципов являются принципами коммерческого права как специальной части гражданского права?

- а) законность;
- б) свобода договора;
- в) народовластие;
- г) недопустимость произвольного вмешательства в частные дела;
- д) неприкосновенность собственности;
- е) гуманизм.

3. Каковы объекты коммерческого права?

- а) товары;
- б) товарораспорядительные документы;

- в) электроэнергия;
- г) вода;
- д) пар;
- е) недвижимость.

4. Какие документы являются товарораспорядительными?

- а) акт приема-передачи товарных ценностей;
- б) накладная;
- в) коносамент;
- г) двойное складское свидетельство;
- д) простое складское свидетельство;
- е) товарный чек.

5. Каким образом передать другому лицу именной коносамент?

- а) по договору цессии;
- б) по договору купли-продажи;
- в) по договору дарения;
- г) по договору мены.

6. Каким образом получить купленный товар при наличии накладной, оформленной на продавца?

- а) необходимо предъявить договор купли-продажи товара;
- б) необходимо предъявить доверенность от продавца на получение товара;
- в) необходимо наличие свидетелей для подтверждения законности получения накладной на товар.

7. В каких источниках публикуются законы, регулирующие торговый оборот?

- а) в Собрании законодательства Российской Федерации;
- б) в Парламентской газете;
- в) в Вестнике Высшего Арбитражного Суда;
- г) в газете Российские вести;
- д) в Российской газете.

8. Какой из перечисленных нормативных правовых актов следует применять, если в них содержатся противоречащие друг другу положения?

- а) Постановление Правительства;
- б) Указ Президента;
- в) Гражданский кодекс РФ;
- г) Приказ министерства.

9. При каком условии приказ министерства РФ будет иметь силу нормативного правового акта?

- а) при подписании уполномоченным лицом;
- б) при условии регистрации в Министерстве юстиции РФ;
- в) при условии подписания уполномоченным лицом, регистрации в Министерстве юстиции РФ и официального опубликования.

10. Что такое «мягкое право»?

- а) совокупность норм, содержащихся в конвенциях, ратифицированных Российской Федерацией;
- б) совокупность норм саморегуляции, которая выработана участниками торгового оборота;

в) совокупность норм, действующая в рамках СНГ.

11. Как квалифицируется Инкотермс в системе источников гражданского и коммерческого права?

- а) в качестве нормативного правового акта;
- б) в качестве обычая делового оборота;
- в) в качестве международного договора.

12. В каком документе содержатся принципы международных торговых договоров, разработанные Международным институтом кодификации частного права?

- а) УНИДРУА;
- б) ИНКОТЕРМС;
- в) ЮНСИТРАЛ.

13. В какие сроки после опубликования вступают в силу законы Российской Федерации?

- а) через 7 дней после опубликования;
- б) через 10 дней после опубликования;
- в) в день опубликования, если об этом говорится в самом законе;
- г) через 14 дней после регистрации в Министерстве юстиции РФ.

14. Действуют ли на территории России нормативные правовые акты СССР?

- а) не действуют;
- б) действуют;
- в) действуют только те нормативные правовые акты, которые не отменены, и только в части, не противоречащей действующему законодательству;
- г) действуют только инструкции, регулирующие приемку товаров по количеству и качеству.

15. В какие сроки после опубликования вступают в силу Указы Президента и постановления Правительства Российской Федерации, затрагивающие права хозяйствующих субъектов?

- а) через 10 дней после опубликования;
- б) через 14 дней после опубликования;
- в) через 7 дней после опубликования.

16. На какие группы можно подразделить нормативные правовые акты по их юридической силе?

- а) на законы и подзаконные акты;
- б) на Указы Президента и Постановления Правительства;
- в) на акты органов государственной власти и органов управления.

17. С какого момента физическое лицо приобретает статус индивидуального предпринимателя?

- а) с момента государственной регистрации;
- б) с момента достижения 18-летнего возраста;
- в) с момента достижения 16-летнего возраста;
- г) с момента достижения 14-летнего возраста.

18. Какие документы должен представить индивидуальный предприниматель при заключении хозяйственного договора?

- а) паспорт;
- б) паспорт и свидетельство о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) свидетельство о государственной регистрации.

19. Каким имуществом отвечает индивидуальный предприниматель в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств?

- а) имуществом, находящимся в хозяйственном обороте;
- б) всем принадлежащим ему имуществом;
- в) недвижимым имуществом.

20. С какого момента возникает правоспособность у юридического лица?

- а) с момента утверждения устава;
- б) с момента постановки на налоговый учет;
- в) с момента государственной регистрации.

21. В каком объеме отвечают участники полного товарищества по долгам товарищества?

- а) отвечают только имуществом полного товарищества;
- б) отвечают только своим личным имуществом;
- в) отвечают имуществом товарищества, а если его недостаточно, то солидарно несут субсидиарную ответственность своим личным имуществом.

22. Несут ли ответственность по долгам полного товарищества участники, выбывшие из товарищества?

- а) не несут;
- б) несут ответственность в течение 2-х лет со дня утверждения годового отчета товарищества за год, в котором состоялось выбытие;
- в) несут ответственность в течение одного года с момента выбытия из товарищества по долгам, которые возникли при их участии в делах товарищества.

23. Несет ли ответственность по долгам полного товарищества участник, вступающий в него, если долги образовались до его вступления в товарищество?

- а) несет в полном объеме;
- б) не несет;
- в) несет ответственность по своему желанию.

24. Кто не может быть вкладчиком в коммандитном товариществе?

- а) физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями;
- б) должностные лица;
- в) государственные органы;
- г) органы местного самоуправления;
- д) коммерческие юридические лица.

25. Какие меры должны быть предприняты, если стоимость чистых активов общества с ограниченной ответственностью становится меньше 100 МРОТ?

- а) должны быть предприняты процедуры банкротства;
- б) общество подлежит принудительной ликвидации;
- в) обществу предоставляется срок в один год, чтобы восстановить уставный капитал до уровня, указанного в уставе.

26. Каковы основные признаки несостоятельности (банкротства) юридического лица?

- а) неудовлетворительная структура баланса;
- б) требования к должнику превышают 100 000 рублей и соответствующие обязательства не выполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены;
- в) юридическим лицом просрочена уплата обязательных платежей, например, налогов.

27. Какие организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц предусмотрены Гражданским кодексом РФ?

- а) хозяйственные товарищества;
- б) потребительские кооперативы;
- в) хозяйственные общества;
- г) фонды;
- д) производственные кооперативы;
- е) государственные и муниципальные унитарные предприятия.

28. Каким имуществом отвечает юридическое лицо за нарушение договорных обязательств?

- а) всем имуществом, числящимся на балансе;
- б) уставным капиталом;
- в) денежными средствами, находящимися на счете в банке.

29. Можно ли привлечь к гражданско-правовой ответственности учредителей ООО за неисполнение или ненадлежащее исполнение хозяйственного договора?

- а) можно;
- б) нельзя;
- в) можно, но только в части долга.

30. Пользуются ли участники общества с ограниченной ответственностью преимущественным правом покупки доли участника, выбывающего из общества?

- а) пользуются;
- б) не пользуются.

31. Несут ли участники общества с дополнительной ответственностью ответственность по долгам участника в случае его банкротства?

- а) несут;
- б) несут, но только по обязательствам самого общества;
- в) не несут.

32. Допускается ли в открытом акционерном обществе установление преимущественного права общества или его акционеров на приобретение акций, отчуждаемых акционерами этого общества?

- а) допускается;
- б) не допускается;
- в) допускается, если об этом указано в уставе общества;
- г) допускается, если принято решение квалифицированным большинством голосов акционеров, участвующих в общем собрании.

33. На какую сумму вправе заключить сделку единоличный исполнительный орган акционерного общества, если эта сделка не относится к обычной хозяйственной деятельности общества?

- а) на сумму, составляющую 5% балансовой стоимости активов общества;
- б) на сумму, составляющую 10% балансовой стоимости активов общества;
- в) на сумму, составляющую 25% балансовой стоимости активов общества;
- г) на сумму, составляющую 30 % балансовой стоимости активов общества.

34. Какие сделки заключаются на основании решения, принятого советом директоров (наблюдательным советом) акционерного общества единогласно?

- а) сделки, предметом которых является имущество, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов балансовой стоимости активов общества;
- б) сделки, предметом которых является имущество, стоимость которого составляет от 15 до 30 процентов балансовой стоимости активов общества;
- в) сделки, предметом которых является имущество, стоимость которого составляет от 30 до 50 процентов балансовой стоимости активов общества.

35. Относятся ли к крупным сделкам несколько взаимосвязанных сделок, направленных на приобретение или отчуждение имущества, стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества?

- а) относятся;
- б) не относятся;
- в) относятся, если об этом указано в уставе общества;
- г) относятся, если об этом принято решение совета директоров (наблюдательного совета).

36. Какова ответственность акционеров ЗАО за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, заключенного от имени ЗАО?

- а) акционеры не отвечают по обязательствам ЗАО;
- б) ответственность солидарная;
- в) ответственность субсидиарная.

37. Какова имущественная ответственность членов производственного кооператива за нарушение договорных обязательств кооперативом?

- а) солидарная;
- б) субсидиарная, в размере и порядке, установленном уставом.

38. В чем отличие ответственности унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, от ответственности унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления?

- а) собственник имущества предприятия на праве хозяйственного ведения несет субсидиарную ответственность по обязательствам предприятия;
- б) собственник имущества предприятия на праве хозяйственного ведения не несет ответственности по обязательствам предприятия.

39. Вправе ли государственное (муниципальное) предприятие самостоятельно распоряжаться движимым имуществом?

- а) вправе, если движимое имущество принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения;
- б) вправе, если движимое имущество принадлежит предприятию на праве оперативного управления;
- в) не вправе, для этого во всех случаях требуется разрешение собственника движимого имущества.

40. Вправе ли участвовать в торговом обороте некоммерческие организации?

- а) вправе;
- б) не вправе;
- г) вправе, но только некоммерческие партнерства.

41. Вправе ли участвовать в торговом обороте от своего имени филиалы и представительства юридических лиц?

- а) вправе;
- б) не вправе.

42. Вправе ли участвовать в торговом обороте публично-правовые образования?

- а) вправе;
- б) не вправе.

43. Какие документы подтверждают полномочия представителя юридического лица при совершении сделки?

- а) паспорт и выписка из устава;
- б) паспорт и доверенность;
- в) паспорт или иное удостоверение личности.

44. Какие реквизиты должна иметь доверенность от имени юридического лица?

- а) дату составления доверенности;
- б) подпись уполномоченного лица, имеющего право действовать от имени юридического лица в силу устава;
- в) печать юридического лица;
- г) удостоверительная надпись нотариуса.

45. Как отвечают по своим обязательствам публично-правовые образования?

- а) публично-правовые образования отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом;
- б) публично-правовые образования отвечают по своим обязательствам имуществом, переданным казенным предприятиям и учреждениям;
- в) публично-правовые образования отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом, кроме имущества, изъятого из оборота;
- г) публично-правовые образования отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом, кроме имущества, закрепленного за унитарными предприятиями и учреждениями или изъятого из оборота.

46. Вправе ли участвовать во внешнеторговом обороте муниципальные образования?

- а) вправе;
- б) не вправе.

47. Кто может быть членом товарной биржи?

- а) банки;
- б) высшие и местные органы государственной власти;
- в) общественные организации;
- г) сотрудники правоохранительных органов;
- д) индивидуальные предприниматели;
- е) коммерческие организации.

48. Какие права предоставляются членам товарной биржи?

- а) участвовать в биржевой торговле;
- б) пользоваться льготой по налогообложению;
- в) получать дивиденды, если они предусмотрены учредительными документами биржи.

49. Могут ли члены товарной биржи уступить другому лицу свое право на участие в биржевой торговле?

- а) могут;
- б) не могут;
- в) могут, но только с санкции торгово-промышленной палаты.

50. Кто может быть участником биржевой торговли?

- а) члены биржи;
- б) постоянные посетители биржи;
- в) разовые посетители биржи;
- г) служащие данной биржи;
- д) служащие другой биржи.

51. Что такое фьючерсная сделка?

- а) это сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;
- б) это сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки;
- в) это сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
- г) это сделка, связанная с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

52. Что такое торговый дом?

- а) это организация, которая занимается только торговлей;
- б) это организация, которая занимается торговлей товаров под залог недвижимости;
- в) это организация, которая занимается строительством и продажей жилья;
- г) это организация, которая занимается не только торговой, но и производственной деятельностью по обработке, расфасовке и упаковке реализуемых товаров.

53. Что такое дилерская фирма?

- а) это организация, специализирующаяся на продаже определенного товара и действующая от своего имени и за свой счет;
- б) это организация, специализирующаяся на продаже импортного товара и действующая от своего имени и за свой счет;
- в) это организация, которая сначала получает товар у иностранного экспортера, хранит его на консигнационном складе и продает на комиссионных началах мелким и средним покупателям;
- г) это организация, которая заключает договоры купли-продажи от имени и за счет клиента на товарной бирже.

54. Кто такой дистрибьютер?

- а) это лицо, специализирующееся на продаже определенного товара и действующее от своего имени и за свой счет;
- б) это лицо, специализирующееся на продаже импортного товара и действующее от своего имени и за свой счет;
- в) это лицо, которое сначала получает товар у иностранного экспортера, хранит его на консигнационном складе и продает на комиссионных началах мелким и средним покупателям;
- г) это лицо, которое заключает договоры купли-продажи от имени и за счет клиента на товарной бирже.

55. Кто такой брокер?

- а) это лицо, специализирующееся на продаже определенного товара и действующее от своего имени и за свой счет;
- б) это лицо, специализирующееся на продаже импортного товара и действующее от своего имени и за свой счет;

в) это лицо, которое сначала получает товар у иностранного экспортера, хранит его на консигнационном складе и продает на комиссионных началах мелким и средним покупателям;

г) это лицо (индивидуальный предприниматель), которое заключает договоры купли-продажи от имени и за счет клиента на товарной бирже.

56. Кто такой стокист?

а) это лицо, специализирующееся на продаже определенного товара и действующее от своего имени и за свой счет;

б) это лицо, специализирующееся на продаже импортного товара и действующее от своего имени и за свой счет;

в) это лицо, которое сначала получает товар у иностранного экспортера, хранит его на консигнационном складе и продает на комиссионных началах мелким и средним покупателям;

г) это лицо, которое заключает договоры купли-продажи от имени и за счет клиента на товарной бирже.

57. Кто такой трейдер?

а) это посредник, который осуществляет сделки по поручению клиента от своего имени и за свой счет;

б) это посредник, который может быть не только юридическим лицом, но и индивидуальным предпринимателем;

в) это посредник, который специализируется на краткосрочных сделках;

г) это посредник, который торгует с консигнационного склада.

58. Какие из перечисленных критериев не учитываются при выборе организационно-правовой формы торгово-предпринимательской деятельности?

а) обеспечение эффективности управления;

б) обеспечение контроля за имуществом, переданным в уставный фонд;

в) обеспечение возможности единоличного осуществления сделок с заинтересованностью;

г) обеспечение льготного режима налогообложения;

д) обеспечение доходности предприятия;

е) обеспечение возможности единоличного осуществления крупных сделок;

ж) сохранение прав на имущество, переданное в уставный фонд.

59. Кто из перечисленных ниже субъектов не является специальным субъектом коммерческого права?

а) товарная биржа;

б) дистрибьютер;

в) стокист;

г) клиринговый центр;

д) ярмарка.

Примерные тесты для итогового контроля

Тест является контрольным и может применяться для проверки знаний студентов преподавателем.

1. По какому показателю устанавливается приоритет товарного знака?

а) по дате подачи заявки в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности;

б) по дате подачи первой заявки в государстве - участнике Парижской конвенции по охране промышленной собственности, если подача заявки в федеральный орган исполни-

тельной власти по интеллектуальной собственности осуществлена в течение месяца с указанной даты;

в) по дате выдачи свидетельства на товарный знак.

г) по дате международной регистрации товарного знака в соответствии с международными договорами Российской Федерации.

2. Какую экспертизу проводит Федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности при подаче заявки на регистрацию товарного знака?

а) формальную экспертизу и экспертизу заявленного обозначения;

б) формальную экспертизу;

в) экспертизу заявленного обозначения;

г) искусствоведческую экспертизу.

3. В течение какого срока действует регистрация товарного знака?

а) в течение 10 лет с даты выдачи свидетельства на товарный знак;

б) в течение 10 лет с даты подачи заявки на регистрацию товарного знака;

в) в течение 10 лет с даты окончания формальной экспертизы документов, поданных на регистрацию товарного знака.

4. Что является использованием товарного знака?

а) применение на товарах, для которых товарный знак зарегистрирован;

б) применение на упаковке правообладателем или лицом, которому такое право предоставлено на основании лицензионного договора;

в) применение на бланках;

г) применение на вывеске при входе в магазин.

5. Что является формой взимания акцизов?

а) продажа акцизных марок установленного образца;

б) маркировка товара;

в) специальная марка.

6. Правовой режим товаров в торговле это:

а) совокупность правил, определяющих порядок приобретения, использования и отчуждения различных товаров;

б) совокупность правил определяющих порядок хранения, транспортировки и учета товаров;

в) совокупность правил определяющих порядок хранения и учета тары и упаковки.

7. Какие товары изъяты из торгового оборота?

а) лекарственные травы;

б) системы связи и управления военного назначения;

в) рентгеновское оборудование.

8. Подлежит ли передаче акцизная марка третьему лицу?

а) подлежит;

б) не подлежит;

в) подлежит по договору.

9. Что такое структура товарного рынка?

а) структура товарного рынка - это совокупность звеньев, которые участвуют в продвижении товара от производителей к потребителям;

б) структура товарного рынка - это система организаций, которые обеспечивают жизнеспособность оптовых торговых и иных посреднических организаций;

в) структура рынка - это организации, оказывающие складские, информационные, транспортные, финансово-кредитные и иные услуги участникам товарного рынка.

10. Инфраструктура товарного рынка - это:

а) совокупность звеньев, которые участвуют в продвижении товара от производителей к потребителям;

б) система организаций, которые, непосредственно не продвигая товар от производителя к потребителю, обеспечивают жизнеспособность и нормальную работу структуры;

в) организация, оказывающая складские услуги участникам товарного рынка.

11. В какие сроки потребитель вправе предъявить требования к продавцу по качеству товара, если на товар не установлены гарантийные сроки?

а) в течение гарантийного срока, устанавливаемого на аналогичные товары при сравнимых обстоятельствах;

б) в разумные сроки;

в) в разумные сроки, но в пределах двух лет со дня передачи товара потребителю;

г) в разумные сроки, но в пределах двух лет со дня изготовления товара.

12. С какого момента исчисляются гарантийные сроки на сезонные товары?

а) с момента изготовления товара;

б) с момента продажи товара потребителю;

в) с момента наступления соответствующего сезона по календарю;

г) с момента наступления соответствующего сезона в сроки, устанавливаемые органами власти субъектов Российской Федерации.

13. В каком случае потребитель может предъявить требования по качеству товара, гарантийный срок на который составляет менее двух лет?

а) в случае, обнаружения недостатка в течение двух лет;

б) в случае обнаружения недостатка в разумные сроки после истечения гарантийного срока;

в) в случае обнаружения недостатка в пределах двух лет и предъявления доказательств, что он возник до передачи товара потребителю;

г) в случае обнаружения недостатка в пределах срока службы товара.

14. В какие сроки должны быть устранены недостатки товара, если эти сроки не определены в договоре?

а) в течение 20 дней;

б) течение месяца;

в) незамедлительно;

г) в разумные сроки.

15. В какие сроки должен быть заменен товар ненадлежащего качества?

а) в семидневный срок, а при необходимости дополнительной проверки качества товара - в течение двадцати дней со дня предъявления соответствующего требования;

б) в течение двадцати дней со дня предъявления соответствующего требования;

в) в течение 14 дней со дня предъявления соответствующего требования.

16. В какие сроки подлежат удовлетворению требования потребителя о соразмерном уменьшении покупной цены товара ненадлежащего качества, возмещении расходов на ис-

правление недостатков товара, возврате уплаченной за товар денежной суммы, возмещении убытков, причиненных расторжением договора купли-продажи?

- а) в разумные сроки;
- б) незамедлительно;
- в) в семидневный срок со дня предъявления соответствующего требования;
- г) в десятидневный срок со дня предъявления соответствующего требования.

17. В какие сроки подлежат удовлетворению требования потребителя в отношении обмена товара надлежащего качества?

- а) в разумные сроки;
- б) незамедлительно;
- в) в семидневный срок со дня предъявления соответствующего требования;
- г) в десятидневный срок со дня предъявления соответствующего требования.
- д) в четырнадцатидневный срок со дня предъявления соответствующего требования.

18. Какая неустойка взыскивается с продавца (изготовителя) за просрочку выполнения требований потребителя?

- а) один процент цены товара за каждый день просрочки;
- б) два процента цены товара за каждый час просрочки;
- в) три процента цены товара за каждую неделю просрочки.

19. Какая неустойка взыскивается с исполнителя за просрочку выполнения работы (оказания услуги)?

- а) один процент цены работы (услуги) за каждый день просрочки;
- б) два процента цены работы (услуги) за каждый день просрочки;
- в) три процента цены работы (услуги) за каждый день просрочки.

20. Торгово-промышленная палата - это:

- а) государственная некоммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей;
- б) негосударственная некоммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей;
- в) негосударственная коммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей.

21. Торгово-промышленная палата Российской Федерации:

- а) выдает разрешения на открытие в РФ представительств иностранных торговых палат, смешанных торговых палат, федераций, ассоциаций и союзов предпринимателей;
- б) свидетельствует обстоятельства форс-мажора в соответствии с условиями внешне-торговых сделок и международных договоров РФ;
- в) занимается перемещением товара и хранением его на складах.

22. Какое из перечисленных действий относится к недобросовестной конкуренции?

- а) скупка и перепродажа товаров по завышенным ценам;
- б) осуществление посреднической деятельности без регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- в) незаконное получение, информации, составляющей коммерческую тайну;
- г) незаконное использование и разглашение информации, составляющей коммерческую тайну;
- д) незаконное использование и разглашение информации, составляющей служебную и иную охраняемую законом тайну.

23. Какое из перечисленных действий относится к монополистической деятельности?
а) соглашения органов государственной власти и управления, органов местного самоуправления, ограничивающие конкуренцию?
б) соглашения конкурирующих субъектов по поводу совместного выпуска товаров, пользующихся повышенным спросом;
в) постановление органа власти, запрещающее ввоз товаров на региональный рынок.

24. Какое из перечисленных действий является злоупотреблением хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке?
а) изъятие товара из обращения с целью создания его дефицита;
б) выпуск в обращение большого количества дешевого товара;
в) нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования;
г) предоставление льгот в приобретении отдельных товаров малоимущим гражданам.

25. Соглашения (согласованные действия) хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию, включают:
а) установление (поддержание) цен, тарифов, скидок, надбавок (доплат), наценок;
б) отказ от повышения, снижения или поддержания цен на аукционах и торгах;
в) отказ от заключения договора с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

26. Какие сделки осуществляются с предварительного согласия антимонопольного органа?
а) если в них участвуют лица, суммарная стоимость активов которых по последнему балансу превышает 10 млн.рублей;
б) если в них участвуют лица, суммарная стоимость активов которых по последнему балансу превышает 20 млн.рублей;
в) если в них участвуют лица, суммарная стоимость активов которых по последнему балансу превышает 30 млн.рублей.

27. Какова ответственность коммерческих и некоммерческих организаций за нарушение антимонопольного законодательства?
а) неисполнение в срок предписания антимонопольного органа влечет наложение штрафа в размере до 10000 руб. за каждый день просрочки исполнения предписания, но не более 2500000 руб.
б) неисполнение в срок предписания антимонопольного органа влечет наложение штрафа в размере до 10000 руб. за каждый день просрочки исполнения предписания, но не более 3000000 руб.
в) неисполнение в срок предписания антимонопольного органа влечет наложение штрафа в размере до 10000 руб. за каждый день просрочки исполнения предписания, но не более 3500000 руб.

28. Что понимается под содержанием договора?
а) совокупность условий договора;
б) реквизиты договора;
в) совокупность случайных условий договора.

29. Какие условия договора относятся к существенным условиям?
а) предмет договора;
б) условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение;

в) соглашение о неустойке.

30. Каковы основные стадии заключения договора?

- а) оферта и акцепт;
- б) приглашение делать оферты и акцепт;
- в) оферта и акцепт на иных условиях.

31. Какое юридическое значение в договорных отношениях имеет протокол разногласий?

- а) протокол разногласий имеет значение акцепта;
- б) протокол разногласий имеет значение новой оферты.

32. В каких случаях торговый договор должен быть заключен в простой письменной форме?

- а) в отношениях между юридическими лицами;
- б) в отношениях между гражданами, если сумма сделки превышает не менее чем в 10 раз МРОТ;
- в) в любых случаях.

33. Кто имеет право заключать договоры от имени юридического лица?

- а) органы юридического лица на основании устава;
- б) лицо, действующее на основании доверенности от имени юридического лица;
- в) работники юридического лица.

34. Какие из перечисленных договоров являются обязательными к заключению?

- а) государственный контракт на поставку товаров, если он принят поставщиком;
- б) договор купли-продажи в продовольственном магазине;
- в) договор поставки товаров повседневного спроса;
- г) основной договор, если стороны подписали предварительный договор.

35. В какие сроки должен быть подписан договор, если право на его заключение выиграно на торгах?

- а) в течение 10 дней после завершения торгов;
- б) в течение 15 дней после завершения торгов;
- в) в течение 20 дней после завершения торгов;
- г) в течение 25 дней после завершения торгов.

36. Какие из перечисленных договоров являются недействительными при несоблюдении письменной формы их заключения?

- а) договор поставки;
- б) договор мены;
- в) внешнеэкономический договор;
- г) договор франшизы;
- д) договор на предоставление рекламных услуг.

37. Что такое групповой ассортимент товара?

- а) групповой ассортимент - это конкретная марка товара;
- б) групповой ассортимент - это конкретный фасон изделия;
- в) групповой ассортимент - это обозначение товара в укрупненных показателях.

38. В каком случае цена будет существенным условием договора купли-продажи?

- а) в случае, если цена не может быть определена по правилам ст.424 ГК;

- б) в случае наличия разногласий по цене товара и недостижения сторонами соответствующего соглашения на этот счет;
- в) в случае приобретения большого количества товара;
- г) в случае приобретения индивидуально определенной вещи.

39. Что такое франко-цена?

- а) франко-цена - это цена товара в ее соотношении с расходами по перевозке товара;
- б) франко-цена - это цена товара в ее соотношении с расходами на хранение товара;
- в) франко-цена - это цена товара в ее соотношении с расходами на страхование товара.

40. В каком случае может быть заявлено в суд требование об изменении или о расторжении договора по мотиву его существенного нарушения другой стороной?

- а) при согласии на изменение или расторжение договора другой стороны;
- б) при согласии на предъявление иска торгово-промышленной палаты;
- в) при неполучении в установленный срок ответа на предложение изменить или расторгнуть договор.

41. Может ли быть предметом договора купли-продажи товар, который только будет создан или приобретен продавцом в будущем?

- а) может;
- б) не может.

42. Каковы существенные условия договора купли-продажи?

- а) для различных видов договоров существенные условия различны, общим существенным условием для них является условие о предмете;
- б) наименование и количество товара, цена товара;
- в) наименование, количество товара, цена, момент вручения товара.

43. Каковы сроки для выявления недостатков товара, подлежащего перевозке, и с какого момента он исчисляется?

- а) в разумные сроки с момента прибытия товара в адрес;
- б) немедленно с момента прибытия товара в адрес;
- в) 2 года с момента прибытия товара в адрес;
- г) 1 год с момента прибытия товара в адрес.

44. С какого момента исчисляется срок для выявления недостатков товара, подлежащего перевозке, если на него не установлены гарантийный срок и срок годности?

- а) в разумные сроки с момента доставки товара в место его назначения;
- б) немедленно с момента доставки товара в место его назначения;
- в) 1 год с момента доставки его в место его назначения;
- д) 2 года с момента доставки товара в место его назначения

45. Если договор не позволяет определить момент передачи товара, то как его определить?

- а) товар должен быть передан немедленно;
- б) товар должен быть передан в разумный срок, а если он не передан в разумный срок, то он должен быть передан в семидневный срок со дня предъявления соответствующего требования;
- в) товар должен быть передан в течение месяца со дня предъявления соответствующего требования.

46. С какого момента переходит на покупателя риск случайной гибели или повреждения товара, если он передан покупателю во время нахождения в пути?

- а) с момента прибытия товара в адрес;
- б) с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено договором или обычаем делового оборота;
- в) с момента вручения товара покупателю.

47. Какими правами обладает продавец, если покупатель несвоевременно оплатил переданный ему товар?

- а) требовать уплатить процентов на просроченную сумму со дня, когда товар должен быть оплачен, до дня оплаты товара покупателем;
- б) расторгнуть договор;
- в) потребовать возмещения убытков.

48. С какого момента покупатель становится собственником товара по договору найма-продажи?

- а) с момента вручения товара;
- б) с момента оплаты товара;
- в) с момента вывоза товара со склада продавца.

49. Каковы существенные условия договора при продаже товара в кредит?

- а) предмет продажи;
- б) предмет и цена товара;
- в) предмет, цена, порядок оплаты, срок оплаты, размер платежей.

50. В каком случае покупатель вправе предъявить требования по качеству товара, если гарантийный срок на него составляет менее двух лет?

- а) покупатель вправе предъявить требования в пределах двух лет, если докажет, что недостатки возникли до передачи ему товара или по причинам, возникшим до этого момента;
- б) покупатель вправе предъявить требования в пределах разумного срока;
- в) покупатель вправе предъявить требования в пределах срока службы товара.

51. Кто может выступать в роли продавца по договору розничной купли-продажи?

- а) любой субъект гражданского права;
- б) субъект предпринимательской деятельности;
- в) биржа;
- г) торгово-промышленная палата.

52. Кто может выступать в роли покупателя по договору розничной купли-продажи?

- а) публично-правовые образования;
- б) физическое лицо, приобретающее товар для личного, семейного, домашнего и иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
- в) юридические лица.

53. Каковы существенные условия договора розничной купли-продажи?

- а) только предмет договора;
- б) только цена товара;
- в) только предмет и цена товара.

54. В каком случае при розничной купле-продаже обязательна письменная форма договора?

- а) когда момент заключения и момент исполнения договора не совпадают;
- б) когда сторонами договора являются юридические лица;
- в) когда сумма договора превышает 10 тысяч рублей.

55. Лишает ли отсутствие у покупателя кассового чека, права ссылаться на свидетельские показания, подтверждающие заключение им договора розничной купли-продажи и его условия?

- а) лишает;
- б) не лишает.

56. С какого момента считается исполненным договор розничной купли-продажи, заключенный на основании ознакомления покупателя с его описанием по каталогу?

- а) с момента извещения покупателя о готовности продавца передать ему товар;
- б) с момента прибытия покупателя в место нахождения продавца за получением товара;
- в) с момента доставки товара покупателю по месту его нахождения или в указанное им другое место.

57. Вправе ли продавец по договору розничной купли-продажи при замене недоброкачественного товара на аналогичный качественный товар требовать возмещения разницы между ценой товара, установленной в договоре, и ценой товара, существующей в момент его замены?

- а) не вправе;
- б) вправе.

58. Какую цену товара должен принять в расчет продавец по договору розничной купли-продажи при соразмерном уменьшении цены товара?

- а) продавец обязан принять в расчет цену товара, по которой он был продан
- б) продавец обязан принять в расчет цену товара, по которой он был продан, с уменьшением ее с учетом износа товара;
- в) продавец обязан принять в расчет цену товара, существующую на момент предъявления требования об уценке.

59. Подлежат ли применению правила о начислении процентов на просроченную сумму по договорам розничной купли-продажи товаров в кредит, в том числе к оплате в рассрочку?

- а) не подлежат;
- б) подлежат.

60. Вправе ли продавец по договору розничной купли-продажи удерживать при возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы сумму, на которую снизилась стоимость товара из-за полного или частичного использования товара, потери им товарного вида и т.п.?

- а) вправе;
- б) не вправе;
- в) не вправе, если отказ от товара происходит по основаниям, указанным в законе).

61. Является ли приобретение по договору поставки мебели для офиса учреждения приобретением товаров в предпринимательских целях?

- а) является;
- б) не является.

62. Какие документы прилагаются к договору поставки?

- а) доверенность на получение товара;
- б) чек на оплату товара;
- в) протокол согласования цены, график поставки товаров, отгрузочная разрядка.

63. Если при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным условиям договора, кто в соответствии с законом обязан принять меры по согласованию соответствующих условий договора?

- а) сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны согласие на согласование условий;
- б) сторона, давшая согласие на заключение договора;
- в) обе стороны в равной мере.

64. Каковы основные обязанности поставщика по договору поставки в соответствии с ГК?

- а) передать товар в согласованном количестве, ассортименте, установленном качества в определенный срок;
- б) застраховать товар;
- в) направить отгрузочные разрядки.

65. В какой момент поставщик считается исполнившим свои обязательства перед покупателем?

- а) в момент вручения товара покупателю или указанному им лицу;
- б) в момент предоставления товара в распоряжение покупателя при условии выборки;
- в) в момент сдачи товара перевозчику;
- г) в момент отражения движения товара в бухгалтерской документации покупателя.

66. В какой момент на покупателя по договору поставки переходит риск случайной гибели или повреждения товара?

- а) в момент, когда поставщик считается исполнившим свою обязанность перед покупателем;
- б) в момент принятия товара покупателем.

67. Какие условия являются базисными условиями поставки?

- а) все те условия, которые сказываются на цене товара;
- б) существенные условия договора;
- в) наименование и количество товара.

68. В какие сроки должны поставляться товары, если в договоре не определены периоды поставки?

- а) товары должны поставляться в разумные сроки;
- б) товары должны поставляться равными партиями ежемесячно;
- в) товары должны поставляться по мере их востребования.
- г) товары должны быть поставлены в любую календарную дату в рамках действия договора поставки.

69. Какова форма договора поставки?

- а) устная;
- б) простая письменная;
- в) нотариальная.

70. Что такое выборка товаров?

- а) это получение товара покупателем непосредственно у производителя;
- б) это получение товара покупателем на железнодорожной станции;
- в) это получение товара покупателем в месте нахождения поставщика.

71. В какие сроки покупатель должен направить поставщику отгрузочную разрядку, если эти сроки не установлены договором?

- а) за 20 дней до периода поставки;
- б) за 30 дней до периода поставки;
- в) за 40 дней до периода поставки.

72. Как взыскивается неустойка за недопоставку или просрочку поставки товара?

- а) неустойка взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства;
- б) неустойка взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки;
- в) неустойка взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, но в пределах действия договора.

73. Какие нарушения договора поставки считаются существенными со стороны поставщика?

- а) поставка товаров ненадлежащего качества;
- б) неоднократное нарушение сроков поставки товаров;
- в) поставка товаров ненадлежащего качества, с недостатками которые могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
- г) поставка товаров ненадлежащего качества, с недостатками которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок.

74. Какие нарушения договора считаются существенными со стороны покупателя?

- а) неоднократное нарушение сроков оплаты товаров;
- б) неоднократная невыборка товаров;
- в) несвоевременное получение товара.

75. В соответствии с какими документами осуществляется поставка товаров для государственных нужд?

- а) только в соответствии с договором поставки;
- б) только в соответствии с государственным контрактом;
- в) в соответствии с государственным контрактом и заключаемыми в соответствии с ним договорами поставки товаров.

76. Кто может быть заказчиком по государственному контракту?

- а) только федеральный орган исполнительной власти;
- б) только орган исполнительной власти субъекта РФ;
- в) только казенные предприятия;
- г) только государственные учреждения;
- д) все перечисленные субъекты.

77. Может ли государственный заказчик передать свое право на заключение государственного контракта другим лицам?

- а) может;
- б) не может.

78. Кому поставщик обязан передать товары по государственному контракту?

- а) только государственному заказчику;
- б) только лицу, указанному государственным заказчиком;
- в) государственному заказчику либо по его указанию иному лицу.

79. Каковы существенные условия государственного контракта?
- а) только предмет;
 - б) только предмет и цена;
 - в) предмет, цена, качество, тара (упаковка), срок.
80. Кто оплачивает товары, поставленные по государственному контракту?
- а) поставщик товара;
 - б) непосредственный получатель товаров по договору поставки;
 - в) государственный заказчик.
81. Кто оплачивает товары по договору поставки, заключенному на основании государственного контракта?
- а) поставщик товара;
 - б) непосредственный получатель товаров как сторона договора поставки;
 - в) государственный заказчик.
82. Является ли для поставщика обязательным заключение государственного контракта/договора поставки?
- а) является;
 - б) является только в том случае, если поставщик казенное предприятие;
 - в) является только в случаях, предусмотренных законом и при условии, что поставщику будут возмещены все убытки.
83. Какие правила установлены на случай отказа покупателя от товаров, поставленных ему в соответствии с договором поставки товаров для государственных нужд?
- а) государственный заказчик должен сам принять и оплатить товар;
 - б) государственный заказчик должен обратиться в суд для побуждения покупателя принять и оплатить товар;
 - в) государственный заказчик должен направить поставщику извещение о прикреплении к нему нового покупателя;
 - г) государственный заказчик должен направить поставщику и новому покупателю извещение о их прикреплении друг к другу.
84. Каковы последствия в случае, если покупатели отказываются оплатить товар, поставляемый им по государственному заказу?
- а) товар обязан оплатить государственный заказчик;
 - б) товар возвращается поставщику с возмещением ему понесенных убытков;
 - в) необходимо предъявить иск об оплате продукции и взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами.
85. При наличии разногласий по условиям государственного контракта, что должна сделать сторона, получившая контракт и несогласная с отдельными его условиями?
- а) направить государственному заказчику отказ от заключения контракта;
 - б) составить протокол разногласий и направить его государственному заказчику;
 - в) составить протокол разногласий, подписать контракт и направить то и другое государственному заказчику.
86. Какова форма договора контрактации?
- а) простая письменная;
 - б) нотариальная;
 - в) устная.

87. Что является предметом договора контрактации?
- а) выращенная и не подвергнутая обработке сельскохозяйственная продукция;
 - б) выращенная и подвергнутая обработке сельскохозяйственная продукция;
 - в) подвергнутая обработке сельскохозяйственная продукция.
88. Каковы существенные условия договора контрактации?
- а) предмет и срок договора;
 - б) предмет, срок и цена;
 - в) предмет, цена, срок, тара и упаковка.
89. Как определяется количество подлежащей поставке продукции по договору контрактации?
- а) устанавливается только наименьшее количество поставляемой продукции;
 - б) устанавливается точное количество поставляемой продукции;
 - в) устанавливается наибольшее количество поставляемой продукции;
 - г) устанавливается наименьшее и наибольшее количество поставляемой продукции.
90. Вправе ли изготовитель отказаться от приема продукции, доставленной ему в соответствии с договором в установленные сроки?
- а) не вправе;
 - б) вправе.
91. В каком случае изготовитель вправе не принять продукцию, поставка которой просрочена?
- а) во всех случаях;
 - б) только, если он предварительно уведомил о своем отказе производителя и уведомление получено производителем до отправки продукции;
 - в) только, если наступил осенне-зимний период.
92. В каком случае изготовитель продукции освобождается от ответственности за неисполнение договора?
- а) если действовала непреодолимая сила;
 - б) если он не виноват в нарушении условий договора.
93. В каком случае освобождается от ответственности за неисполнение договора производитель продукции?
- а) если действовала непреодолимая сила;
 - б) если он не виноват в нарушении условий договора;
 - в) если причиненный ущерб незначителен.
94. Может ли быть стороной по договору мены государство?
- а) не может;
 - б) может.
95. Могут ли быть предметом договора мены вещи, ограниченные в обороте?
- а) не могут;
 - б) могут.
96. Могут ли быть предметом договора мены имущественные обязанности?
- а) не могут;
 - б) могут.

97. Если сроки передачи обмениваемых вещей по договору мены не совпадают, то какие правила при этом применяются?

- а) правила о новации;
- б) правила о зачете денежных обязательств;
- в) правила о залоге;
- г) правила о встречном исполнении обязательств.

98. Что такое товарный кредит?

а) это договор, по которому предоставляются вещи, определяемые индивидуальными признаками с обязанностью возвратить их в установленный срок и выплатить кредитору вознаграждение;

б) это договор, по которому предоставляются вещи, определяемые родовыми признаками, с обязанностью возвратить их в установленный срок и выплатить кредитору вознаграждение;

в) это договор, по которому предоставляются вещи, определяемые любыми признаками, с обязанностью возвратить их в установленный срок и выплатить кредитору вознаграждение.

99. Чем отличается товарный кредит от договора займа?

а) на товарный кредит субсидиарно распространяются нормы о кредитном договоре;

б) при товарном кредите может использоваться вексель, а при займе - нет;

в) товарный кредит - это консенсуальный договор, а договор займа - реальный.

100. Какие товары являются предметом договора товарного кредита?

а) вещи, определяемые индивидуальными признаками.

б) сельскохозяйственная продукция; полуфабрикаты;

в) сырье;

г) горюче-смазочные материалы.

101. Что понимается под коммерческим кредитом?

а) коммерческий кредит - это договор, по которому предоставляются денежные суммы на определенный срок;

б) коммерческий кредит - это договор, по которому предоставляются товары на определенный срок с обязанностью возвратить их;

в) коммерческий кредит - это договор, в силу которого одна сторона предоставляет другой стороне отсрочку или рассрочку исполнения какой-либо обязанности.

102. Какие виды связей по реализации товара различают в коммерческом обороте?

а) прямые связи;

б) косвенные связи;

в) незаконные связи;

г) связи с участием промежуточных организаций;

в) связи с участием торгово-промышленной палаты.

103. Что такое транзитная отгрузка?

а) это отгрузка посреднику;

б) это отгрузка гражданину-потребителю;

в) это отгрузка потребителю, осуществляемая по указанию посредника.

104. Что такое складская отгрузка?

а) это отгрузка на склад посредника;

б) это отгрузка на склад потребителя;

в) это хранение товара на складе транспортной организации.

105. Какая структура договорных связей может использоваться при поставке товаров для государственных нужд?

а) конкурсный порядок отбора поставщика - заключение государственного контракта с поставщиком на поставку товаров для государственных нужд - поставка товаров государственному заказчику;

б) конкурсный порядок отбора поставщика - заключение государственного контракта с поставщиком на поставку товаров для государственных нужд - выдача отгрузочной разнарядки - поставка товаров получателям, указанным государственным заказчиком;

в) конкурсный порядок отбора поставщика - заключение государственного контракта с поставщиком на поставку товаров для государственных нужд - выдача поставщику и покупателю извещения о прикреплении их друг к другу - заключение между поставщиком и покупателем договора поставки товаров - поставка товаров покупателю;

г) заключение между поставщиком и покупателем договора поставки товаров для государственных нужд по указанию органов власти и управления;

д) конкурсный порядок отбора поставщика - заключение государственного контракта с поставщиком на поставку товаров для государственных нужд - выдача поставщику и покупателю извещения о прикреплении их друг к другу - заключение между поставщиком и покупателем договора поставки товаров - выдача покупателем поставщику отгрузочной разнарядки - поставка товаров получателям, указанным покупателем.

106. Что такое стандартизация?

а) это деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям;

б) это деятельность по установлению требований к выпускаемой продукции;

в) это знак соответствия продукции установленным требованиям.

107. Какие документы необходимы для подтверждения факта сертификации товара?

а) подлинник сертификата соответствия;

б) копия сертификата, заверенная надлежащим образом;

в) справка органа сертификации о выдаче сертификата соответствия;

г) товарно-сопроводительные документы, оформленные изготовителем или поставщиком на основании подлинника сертификата соответствия или его копии, заверенной надлежащим образом.

108. Какие документы должен иметь изготовитель продукции, маркирующий ее знаком соответствия стандарту?

а) сертификат соответствия;

б) копию сертификата, заверенную надлежащим образом;

в) лицензию на применение знака соответствия;

г) товарно-сопроводительные документы, оформленные изготовителем или поставщиком на основании подлинника сертификата соответствия или его копии, заверенной надлежащим образом.

109. Является ли маркировка обязательным условием осуществления купли-продажи?

а) является;

б) не является.

110. В каких случаях можно оформить декларацию о соответствии товара установленным стандартам?

а) декларацию о соответствии товара установленным стандартам можно оформить только в том случае, если товар подлежит обязательной сертификации;

б) декларацию о соответствии товара установленным стандартам можно оформить только в том случае, если товар подлежит обязательной сертификации и такой сертификат имеется в наличии;

в) декларацию о соответствии товара установленным стандартам можно оформить только в том случае, если товар подлежит обязательной сертификации и этот товар числится в специальном перечне, утвержденным Правительством РФ.

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Понятие и принципы коммерческого права
2. Изменение и расторжение торговых договоров
3. Условия о порядке расчетов в договоре поставки
4. Источники коммерческого права
5. Коммерческое право как наука и учебная дисциплина
6. Содержание и форма торгового договора
7. Действие торгового законодательства во времени, в пространстве и по кругу лиц
8. Порядок заключения торгового договора
9. Особенности договора поставки товаров для государственных нужд
10. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности
11. Понятие, структура и состав торгового законодательства
12. Защита прав участников торгового оборота на товарный знак и наименование места происхождения товара
13. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности
14. Прекращение правовой охраны товарного знака
15. Обязательность специальной маркировки товаров для целей налогообложения
16. Коносамент как объект коммерческого права
17. Прекращение правовой охраны места происхождения товара
18. Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями
19. Коллективный товарный знак: понятие, порядок регистрации и пользования
20. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации
21. Права и обязанности сторон в договоре поставки
22. Специальные субъекты коммерческой деятельности (общая характеристика)
23. Классификация видов товаров
24. Ответственность сторон по договору поставки
25. Объекты коммерческого права
26. Использование и передача товарного знака
27. Организация сбыта сельскохозяйственной продукции
28. Двойное складское свидетельство как объект коммерческого права
29. Законодательное установление перечней вещей, изъятых и ограниченных в обороте
30. Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии территориальных рынков и межрегиональных торговых связей
31. Простое складское свидетельство
32. Понятие договорных связей и их структура
33. Правовое положение Торгово-промышленной палаты РФ
34. Товарный знак: понятие, назначение, виды, порядок регистрации
35. Правовые вопросы создания конкурентной среды в хозяйственной сфере
36. Понятие ассортимента и качества товаров
37. Наименование места происхождения товара: понятие, назначение, порядок регистрации
38. Классификация торговых договоров
39. Маркировка и штрих-код как средства индивидуализации товаров
40. Содержание основных прав потребителей

41. Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности
42. Условия о доставке товаров в договоре поставки
43. Права и обязанности изготовителя и продавца в области установления срока службы, срока годности, а также гарантийного срока на товар
44. Накладные на перевозку грузов как объекты коммерческого права
45. Понятие и виды цен
46. Защита прав потребителей при приобретении товаров
47. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций
48. Государственное регулирование цен на отдельные виды товаров
49. Понятие внешнеэкономического контракта
50. Ответственность производителя и продавца перед потребителем
51. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте
52. Правовое регулирование заключения внешнеэкономического контракта
53. Государственная и общественная защита прав потребителей
54. Формы расчетов, используемые в торговом обороте
55. Определение применимого права при разрешении споров между сторонами внешнеэкономического контракта
56. Понятие конкуренции и недобросовестной конкуренции в торговом обороте
57. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте
58. Содержание внешнеэкономического контракта
59. Понятие доминирующего положения на рынке товаров
60. Договор поручения в торговом обороте
61. Понятие монополистической деятельности
62. Способы рассмотрения споров между сторонами внешнеэкономического контракта
63. Агентский договор в торговом обороте
64. Международные конвенции по вопросам торговли как источники коммерческого права
65. Базисные условия внешнеэкономического контракта
66. Дистрибьюторский договор
67. Порядок организации ярмарки
68. Меры государства по предупреждению и пресечению недобросовестной конкуренции
69. Договор коммерческой концессии (франшизы)
70. Правовое регулирование деятельности товарной биржи
71. Меры государства по предупреждению и пресечению монополистической деятельности
72. Договор на выполнение маркетинговых исследований
73. Понятие, виды и цели сертификации
74. Понятие и общая характеристика правового положения торгово-промышленной палаты
75. Договор на создание рекламной продукции
76. Понятие и виды стандартов. Требования, содержащиеся в государственных стандартах
77. Отличие договора поставки от договора оптовой купли-продажи
78. Договор на оказание рекламных и информационных услуг
79. История становления и развития коммерческого права
80. Биржевые сделки: понятие и виды
81. Возврат и повторное использование тары
82. Место и сроки исполнения договора на реализацию товара
83. Заключение договора на торгах
84. Претензии и рекламации в торговом обороте

85. Правовое регулирование приемки товаров
86. Условие о предмете в договоре поставки
87. Государственный контроль за соблюдением правил торговли
88. Правовое содействие формированию структуры и инфраструктуры товарного рынка
89. Условие о цене в договоре поставки
90. Основания применения иностранного права к внешнеторговым отношениям
91. Условие о сроках в договоре поставки
92. Регулирование экспертизы качества товаров
93. Договор хранения в торговом обороте
94. Защита предприятий и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов
95. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров
96. Договор мены в торговом обороте
97. Основания освобождения должника от ответственности и уменьшения размера ответственности за нарушение торгового договора
98. Особенности структуры договорных связей по поставкам для государственных нужд
99. Договор страхования коммерческих рисков
100. Особенности приемки импортных товаров
101. Законодательное регулирование форм расчетов
102. Договор транспортной экспедиции

Тестовые материалы для проведения промежуточной аттестации знаний обучающихся см. Приложение № 1.

9.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Текущий контроль студентов. Текущий контроль студентов по дисциплине «Коммерческое право» проводится в соответствии с Уставом, иными локальными нормативными актами ЧОУ ВО «Балтийский гуманитарный институт» и является обязательной.

Текущий контроль по дисциплине «Коммерческое право» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний (тестирование по основным понятиям, закономерностям, положениям и т.д.);
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (работа на семинарах/ практических занятиях);
- результаты самостоятельной работы (работа на семинарах / практических занятиях, изучение книг из списка основной и дополнительной литературы).

Активность студента на занятиях оценивается на основе выполненных студентом работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины. Студент, пропустивший два занятия подряд, допускается до последующих занятий на основании допуска.

Кроме того, оценивание студента проводится на рубежном контроле по дисциплине. Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание студента на занятиях осуществляется с использованием традиционной системы. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основ-

ным компонентам учебного процесса за текущий период. Оценивание осуществляется по традиционной системе с выставлением оценок в ведомости и указанием количества пропущенных занятий.

Критерии оценивания студента на занятиях

Оценка	Критерии оценки
5, «отлично»	Оценка «отлично» ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.
4, «хорошо»	Оценка «хорошо» ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит необходимые примеры, однако показывает некоторую непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется профессиональная лексика.
3, «удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер, примеры ограничены, либо отсутствуют.
2, «неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» ставится при условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Студент проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны.

Промежуточная аттестация студентов. Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Коммерческое право» проводится в соответствии с Уставом, иными локальными нормативными актами ЧОУ ВО «Балтийский гуманитарный институт» и является обязательной.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Коммерческое право» проводится в соответствии с учебным планом в период зачетно-экзаменационной сессии в соответствии с графиком проведения зачетов, экзаменов и защиты курсового проекта.

Студенты получают зачет по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины, в том числе и зачетного задания.

В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия.

Зачет принимает преподаватель, ведущий семинарские (практические) занятия по курсу.

Оценка знаний студента на зачете определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами рубежного контроля знаний и выполнением им зачетного задания.

Знания умения, навыки студента на зачете оцениваются оценками: «зачтено», «незачтено».

Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.

Оценивание студента на зачете по дисциплине «Коммерческое право»

Оценка зачета	Требования к знаниям и критерии выставления оценок
<i>Зачтено</i>	Студент при ответе демонстрирует содержание тем учебной дисциплины, владеет основными понятиями дисциплины, знает особенности ее предмета, имеет представление об его особенностях и специфике. Информирован и способен делать анализ проблем и намечать пути их решения.

<i>Незачтено</i>	Студент при ответе демонстрирует плохое знание значительной части основного материала дисциплины. Не информирован или слабо разбирается в проблемах, и или не в состоянии наметить пути их решения.
------------------	--

10. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

10.1. Основная литература

1. Коммерческое право : учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др. ; ред. М.М. Рассолов, И.В. Петров, П.В. Алексей. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 503 с. : табл. – (Dura lex, sed lex). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115313> (дата обращения: 07.01.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01792-1. – Текст : электронный.

2. Толкачев, А.Н. Коммерческое право : учебное пособие / А.Н. Толкачев. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 360 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495838> (дата обращения: 07.01.2020). – Библиогр.: с. 342-344. – ISBN 978-5-394-01153-5. – Текст : электронный

10.2. Дополнительная литература

1. Кирпичев, А.Е. Коммерческое право: основы и современные проблемы : курс лекций / А.Е. Кирпичев, В.А. Кондратьев ; Российский государственный университет правосудия. – Москва : РГУП, 2018. – 212 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560864> (дата обращения: 07.01.2020). – Библиогр.: с. 205-206. – ISBN 978-5-93916-690-4. – Текст : электронный

2. Рубцова Н.Н. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие / Н.Н. Рубцова. – Новосибирск: НГТУ, 2015. – 40 с. – ISBN 978-5-7782-2154-3 ; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229141>

Официальные издания:

1. Конституция Российской Федерации <http://www.zakonrf.info/konstitucia/>
2. Арбитражный процессуальный кодекс (АПК РФ), N 95-ФЗ от 24.07.2002 <http://www.zakonrf.info/apk/>
3. Гражданский кодекс (ГК РФ) <http://www.zakonrf.info/gk/>
4. Гражданский процессуальный кодекс (ГПК РФ), N 138-ФЗ от 14.11.2002 <http://www.zakonrf.info/gpk/>
5. Кодекс административного судопроизводства (КАС РФ), N 21-ФЗ от 08.03.2015 <http://www.zakonrf.info/kas/>
6. Жилищный кодекс (ЖК РФ), N 188-ФЗ от 29.12.2004 <http://www.zakonrf.info/jk/>
7. Земельный кодекс (ЗК РФ), N 136-ФЗ от 25.10.2001 <http://www.zakonrf.info/zk/>
8. Кодекс об административных правонарушениях (КоАП РФ), N 195-ФЗ от 30.12.2001 <http://www.zakonrf.info/koap/>
9. Налоговый кодекс (НК РФ) <http://www.zakonrf.info/nk/>
10. Семейный кодекс (СК РФ), N 223-ФЗ от 29.12.1995 <http://www.zakonrf.info/sk/>
11. Трудовой кодекс (ТК РФ), N 197-ФЗ от 30.12.2001 <http://www.zakonrf.info/tk/>
12. Уголовно-исполнительный кодекс (УИК РФ), N 1-ФЗ от 08.01.1997 <http://www.zakonrf.info/uik/>
13. Уголовный кодекс (УК РФ), N 63-ФЗ от 13.06.1996 <http://www.zakonrf.info/uk/>
14. Уголовно-процессуальный кодекс (УПК РФ), N 174-ФЗ от 18.12.2001 <http://www.zakonrf.info/upk/>
15. Бюджетный кодекс РФ, N 145-ФЗ от 31.07.1998 <http://www.zakonrf.info/budjetniy-kodeks/>

Справочно-библиографические издания:

1. Баскакова М.А.; Толковый юридический словарь: право и бизнес (русско-английский, англо-русский); М.: Финансы и статистика; 2009;
2. Большая юридическая энциклопедия: более 2000 юридических терминов и понятий; М.: Эксмо; 2010;
3. Грудцына Л.Ю., Спектор А.А.; Справочник по гражданскому праву от А до Я; Ростов н/Д.: Феникс; 2007;
4. Жуков М.В.; Справочник адвоката по гражданским делам: практическое пособие; М.: Издательство Юрайт; 2012;
5. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный): под общей ред. Л.В.Тумановой; М.: Проспект; 2015;
6. Чучаев А.И., Маликов С.В.; Уголовное право России. Библиография (1997-2010). Особенная часть: справочное пособие; М.: Проспект; 2011;
7. Комментарий к Федеральному закону "О государственной гражданской службе Российской Федерации/Под ред. В.И. Шкатулла; М.: Издательство "Экзамен"; 2006;
8. Шевченко О.А., Сулейманова Ф.О. и др.; Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации (постатейный); М.: Проспект; 2015.

Специализированные периодические издания:

1. Собрание законодательства Российской Федерации;
2. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации;
3. Вестник экономического правосудия Российской Федерации;
4. Вестник Конституционного Суда Российской Федерации;
5. Бюллетень Министерства Юстиции Российской Федерации;
6. Учет. Налоги. Право с приложением «Официальные документы». Комплект;
7. Право и Экономика.

11. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

<http://www.kremlin.ru/sdocs/themes.shtml> – Официальный сайт Президента Российской Федерации.

<http://www.government.gov.ru> – Официальный сайт Правительства РФ.

<http://www.duma.gov.ru> – Официальный сайт Государственной Думы РФ.

www.consultant.ru – Справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

www.garant.ru – Справочно-информационная система «Гарант».

www.kodeks.ru – Справочно-информационная система «Кодекс».

www.referent.ru – Справочно-информационная система «Референт».

<http://biblioclub.ru/> – Университетская библиотека

12. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

12.1. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

При осуществлении образовательного процесса применяются информационные технологии, необходимые для подготовки презентационных материалов и материалов к занятиям (компьютеры с программным обеспечением для создания и показа презентаций, с доступом в сеть «Интернет», поисковые системы и справочные, профессиональные ресурсы в сети «Интернет»).

В ЧОУ ВО «Балтийский гуманитарный институт» оборудованы помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (далее - ЭИОС) Института.

Обучение по программе (заочная форма) возможно с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Доступ к ним обеспечивается через официальный сайт ЧОУ ВО «Балтийский Гуманитарный Институт» <http://my.bhi.spb.ru/>. Доступ осуществляется по персональным логину и паролю студента, предоставляемым деканатом Института.

Порядок прохождения текущего контроля и промежуточной аттестации при обучении с применением элементов ДОТ

1. Необходимо получить индивидуальные логин и пароль для входа в электронную информационно-образовательную систему Института путем отправки письма с соответствующим запросом на электронную почту администратора системы.

2. Войти в ЭИОС через личный кабинет студента с помощью полученного ранее логина и пароля.

3. Находясь в ЭИОС, необходимо пройти регистрацию в электронной библиотечной системе «Университетская библиотека он-лайн» для получения доступа к электронным учебникам, учебным пособиям и иным электронным учебным материалам.

4. Ознакомиться со своим учебным планом(учебным графиком).

5. Ознакомиться с учебно-методическими материалами (рабочими программами учебных дисциплин и их обеспечением) в соответствии со своим учебным планом(учебным графиком).

6. Ознакомиться с расписанием проведения вебинаров (лекций для заочного обучения) по соответствующим дисциплинам согласно своему учебному плану(учебному графику).

7. Согласно расписанию прослушать лекции (вебинары), соответствующие своему учебному плану(учебному графику) дисциплины, путем перехода по ссылкам, отправляемым администратором ЭИОС на электронную почту, указанную при регистрации в системе.

8. В соответствии со своим учебным планом(учебным графиком) выполнить письменные работы и сдать их через личный кабинет в ЭИОС не позднее, чем за 14 дней до начала зачетно-экзаменационной сессии заочного отделения.

9. Во время проведения зачетно-экзаменационной сессии студентов заочного отделения пройти контрольные тесты в соответствии со своим учебным планом(учебным графиком).

10. По мере необходимости осуществлять обратную связь, по вопросам организации учебного процесса, путем отправки электронных писем на почту администратора ЭИОС (info@bhi.spb.ru) через свой личный кабинет.

12.2. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Необходимое программное обеспечение

Для подготовки презентаций и их демонстрации используются компьютеры Института с установленными на них программами. Для обработки статистических данных, необходимых для закрепления формируемых дисциплиной умений и навыков, используется статистический пакет Excel.

Для проведения занятий необходимо использование компьютерных классов или обычных аудиторий, оборудованных компьютерной техникой.

Информационные справочные системы

1. e-Library.ru [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека. – URL: <http://elibrary.ru/>.
2. Университетская библиотека online [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/>.

13. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Занятия по дисциплине проводятся в специальных помещениях, представляющих собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа и практических, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в помещениях, оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института

Все помещения, в которых проводятся занятия, соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам.

Занятия по дисциплине проводятся в следующих аудиториях:

Б1.В.11 Коммерческое право	<p>Ауд. 283 Лаборатория криминалистики Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций Оборудование: посадочные места для обучающихся; рабочее место преподавателя; мобильный мультимедиа комплекс (мультимедиа проектор NECNP210, экран на штативе, миникомпьютер, акустическая система), классная доска, трибуна, тематические плакаты, манекен для проведения следственных действий, портативный набор криминалистический универсальный, учебно-наглядные пособия. Программное обеспечение: WindowsProfessional 10</p> <p>Ауд. 353 Кабинет психологического консультирования Компьютерный класс Класс самоподготовки Кабинет курсового проектирования Кабинет дипломного проектирования Кабинет для проведения групповых и индивидуальных консультаций Оборудование: учебная мебель, мобильный мультимедиа комплекс (мультимедиа проектор NECNP-V260XG2, экран на штативе, миникомпьютер, акустическая система), Юнгианская песочница, 2 МФУ, персональные компьютеры с выходом в Интернет, и доступом в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО «БГИ», тематические плакаты, учебно-наглядные пособия. Программное обеспечение: WindowsProfessional 10 Программно-технический комплекс «БОС-ТЕСТ» Программный комплекс Лонгитюд+ (с включением методик</p>
----------------------------	--

	экспериментально-диагностического комплекса+): Программное обеспечение для образовательной и научно-исследовательской деятельности IBM SPSS Statistics Base: «1С: Предприятие» версии 8 Комплект для обучения в высших учебных и средних учебных заведениях: Программные продукты «Альт-Инвест Сумм 7», «Альт-Финансы 2», «Альт-Прогноз 2»: Программный продукт «Альт-Финансы 3»: Программное обеспечение «Программная система для поддержки экспертной деятельности по выявлению текстовых заимствований «Антиплагиат. Эксперт» версии 3.3: ЭБС «Университетская библиотека онлайн»: Справочно-информационная система Гарант:
--	--

14. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Обучение по дисциплине предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции, семинары, практические занятия).

Семинарские занятия дисциплины предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий, описанных в п. 5.1.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом,
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания,
- систематизирует учебный материал,
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),
- ознакомьтесь с учебным материалом по рекомендуемым учебникам и учебным пособиям,
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
- запишите возможные вопросы, которые Вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному практическому занятию. Если тема на лекции не рассматривалась, изучите предлагаемую литературу (это позволит Вам найти ответы на теоретические вопросы),
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- выпишите основные термины,
- ответьте на контрольные вопросы к занятию, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов,
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя.

Учтите, что:

- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы.

- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Самостоятельная работа.

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала. Система накопления результатов выполнения заданий позволит вам создать педагогическую копилку, которую можно использовать как при прохождении педагогической практики, так и в будущей профессиональной деятельности.

Подготовка к зачету.

К зачету необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты.

При подготовке к зачету по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры практики, иллюстрирующие теоретические положения.

В самом начале учебного курса познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой по дисциплине,
- перечнем знаний и умений, которыми должен владеть студент,
- тематическими планами лекций, семинарских занятий,
- учебными пособиями, а также электронными ресурсами,
- перечнем заданий к зачету.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для получения зачета.

15. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

При организации обучения по дисциплине преподаватель должен обратить особое внимание на организацию семинарских и практических занятий и самостоятельной работы студентов, поскольку курс предполагает широкое использование интерактивных методов обучения.

При реализации дисциплины используются следующие *интерактивные* формы проведения занятий:

- проблемная лекция,
- презентации с возможностью использования различных вспомогательных средств;
- круглый стол (дискуссия).

Проблемная лекция – учебная проблема ставится преподавателем до лекции и должна разворачиваться на лекции в живой речи преподавателя, так как проблемная лекция предполагает диалогическое изложение материала. С помощью соответствующих методических приемов (постановка проблемных и информационных вопросов, выдвижение многообразных гипотез и нахождение тех или иных путей их подтверждения или опровержения), преподаватель побуждает студентов к совместному размышлению и дискуссии, хотя индивидуальное восприятие проблемы вызывает различия и в ее формулировании. (Чем выше степень диалогичности лекции, тем больше она приближается к проблемной и тем выше ее ориентирую-

щий, обучающий и воспитывающий эффекты, а также формирование мотивов нравственных и познавательных потребностей).

Презентации – документ или комплект документов, предназначенный для представления чего-либо (организации, проекта, продукта и т.п.). Цель презентации – донести до целевой аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме.

Презентация может представлять собой сочетание текста, компьютерной анимации, графики, видео, музыки и звукового ряда (но не обязательно все вместе), которые организованы в единую среду. Кроме того, презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, организованную для удобного восприятия информации. Отличительной особенностью презентации является ее интерактивность, то есть создаваемая для пользователя возможность взаимодействия через элементы управления.

В зависимости от места использования презентации различаются определенными особенностями:

Презентация, созданная для самостоятельного изучения, может содержать все присущие ей элементы, иметь разветвленную структуру и рассматривать объект презентации со всех сторон.

Презентация, созданная для поддержки какого-либо мероприятия или события, отличается большей минималистичностью и простотой в плане наличия мультимедиа и элементов дистанционного управления, обычно не содержит текста, так как текст проговаривается ведущим, и служит для наглядной визуализации его слов.

Презентация, созданная для видеодемонстрации, не содержит интерактивных элементов, включает в себя видеоролик об объекте презентации, может содержать также текст и аудиодорожку.

Основная цель презентации помочь донести требуемую информацию об объекте презентации.

Круглый стол организуется следующим образом:

- 1) Преподавателем формулируются вопросы, обсуждение которых позволит всесторонне рассмотреть проблему;
- 2) Вопросы распределяются по подгруппам и раздаются участникам для целенаправленной подготовки;
- 3) Для освещения специфических вопросов могут быть приглашены специалисты (исследователь детского движения) либо эту роль играет сам преподаватель;
- 4) В ходе занятия вопросы раскрываются в определенной последовательности.
- 5) Выступления специально подготовленных студентов обсуждаются и дополняются. Задаются вопросы, студенты высказывают свои мнения, спорят, обосновывают свою точку зрения.

Дискуссия, как особая форма всестороннего обсуждения спорного вопроса в публичном собрании, в частной беседе, споре, реализуется как коллективное обсуждение какого-либо вопроса, проблемы или сопоставление информации, идей, мнений, предложений.

Целью проведения дискуссии в этом случае является обучение, тренинг, изменение установок, стимулирование творчества и др.

В проведении дискуссии используются различные организационные методики:

- *Методика «вопрос – ответ»* – разновидность простого собеседования; отличие состоит в том, что применяется определенная форма постановки вопросов для собеседования с участниками дискуссии-диалога.
- *Методика «лабиринта»* или метод последовательного обсуждения – своеобразная шаговая процедура, в которой каждый последующий шаг делается другим участником. Обсуждению подлежат все решения, даже неверные (тупиковые).
- *Методика «эстафеты»* – каждый заканчивающий выступление участник передает слово тому, кому считает нужным.