



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.01.02 Коммерческое право**

Направление подготовки: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль): Правоведение и правоохранительная деятельность

Квалификация (степень): бакалавр

Форма обучения: очная

Институт: права и экономики

Кафедра: юриспруденции

| | очная форма | очно- заочная форма | заочная форма |
|------------------|-------------|---------------------------|------------------|
| Курс | 2 | | |
| Семестр/триместр | 4 | | |

| | | | |
|------------------------------------|-------|--|--|
| Лекции | 18 | | |
| Лабораторные занятия | | | |
| Практические (семинарские) занятия | | | |
| в т. ч. практическая подготовка | 2 | | |
| Форма промежуточной аттестации | Зачет | | |
| Контроль | | | |
| Иные формы работы | | | |
| Самостоятельная работа | 18 | | |

Всего часов: 36

Трудоемкость: 1 зачетная единица.

Разработчик рабочей программы:

кандидат юридических наук, доцент О.А. Лаврищева

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель изучения дисциплины:

овладение системой знаний о правовом регулировании торгового оборота товаров, работ, услуг, что составляет сущность коммерческого права, особенностями взаимосвязи данного права с другими отраслями права, в первую очередь с гражданским правом.

Задачи изучения дисциплины:

- ознакомление студентов с понятийным аппаратом коммерческого права;
- изучение основ, особенностей и специфики правового регулирования торгового оборота товаров, работ, услуг;
- выработка умений различать торговые отношения и другие виды отношений, в первую очередь связанные с гражданским правом;
- формирование у студентов навыков самостоятельной работы с нормативно-правовой базой, регулирующей коммерческое право;
- развитие у обучающихся базовых умений самостоятельного составления юридических документов, необходимых для участия в коммерческой деятельности.

Место дисциплины в структуре ОПОП:

реализуется в рамках части, формируемой участниками образовательных отношений, блока Б1. Дисциплины (модули).

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

| Код Компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Знать: <ul style="list-style-type: none">- стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;- особенности поведения разных групп людей, с которыми работает/взаимодействует | Знает: <ul style="list-style-type: none">- стратегии сотрудничества субъектов коммерческой деятельности;- особенности поведения разных групп людей |
| | Уметь: <ul style="list-style-type: none">- определять свою роль в команде;- устанавливать разные виды коммуникации (учебную, деловую, неформальную и др.);- оценивать последствия личных действий и планировать последовательность шагов для достижения заданного результата | Умеет: <ul style="list-style-type: none">- устанавливать разные виды коммуникации;- оценивать последствия личных действий и планировать последовательность шагов для достижения заданного результата в рамках осуществления коммерческой деятельности |
| | Владеть: <ul style="list-style-type: none">- навыками эффективного взаимодействия с другими членами команды, в т.ч. участия в обмене информацией, знаниями и опытом, в | Владеет: <ul style="list-style-type: none">- навыками эффективного взаимодействия с различными субъектами коммерческого права |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | презентации результатов работы команды | |
| УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности и | Знать: - понятийный аппарат экономической науки и базовые принципы функционирования экономики; - цели и механизмы основных видов социальной экономической политики; | Знает: - понятийный и категориальный аппараты коммерческого права; - основные виды объектов торгового оборота; - основы деятельности товарных бирж |
| | Уметь: - использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели; - использовать финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом) | Умеет: - использовать методы экономического и финансового планирования для достижения целей в рамках торговых сделок; - использовать финансовые инструменты для управления личными финансами |
| | Владеть: - навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности | Владеет: - навыками использования различных структур договорных связей с учетом экономических и финансовых рисков, а также требований российского законодательства |
| ПКС-2 Способен применять предметные знания при реализации задач организации и управления профессиональной деятельности | Знать: - тактико-управленческие методы обеспечения взаимодействия субъектов профессиональной деятельности; - приемы мотивации участников профессионального общения в интересах повышения качества и эффективности профессиональной деятельности | Знает: - тактико-управленческие методы обеспечения взаимодействия субъектов коммерческой деятельности; - приемы мотивации участников коммерческой деятельности |
| | Уметь: - использовать управленческие методы и приемы для установления взаимодействия между субъектами профессиональной деятельности (в том числе - с клиентами, правоохранительными и специальными службами, с органами государственного и муниципального управления) | Умеет: - использовать управленческие методы и приемы для установления взаимодействия между субъектами коммерческой деятельности, участниками торговых сделок |
| | Владеть: - методами и приемами управления в юриспруденции и правоохранительной деятельности | Владеет: - методами и приемами осуществления государственного контроля за соблюдением правил коммерческой деятельности |

II. СОДЕРЖАНИЕ И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Очная форма обучения

| № п/п | Наименование разделов и тем | Всего | Аудиторные занятия | | | Сам. раб. |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------|----|----|--------------|
| | | | ЛК | ПЗ | ЛБ | |
| 1 | Раздел 1. Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права. Субъекты коммерческой деятельности. | | | | | |
| 2 | Тема 1. Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 3 | Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 4 | Раздел 2 Объекты торгового оборота. Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети | | | | | |
| 5 | Тема 3. Объекты торгового оборота | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 6 | Тема 4. Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 7 | Раздел 3. Торговые сделки и контракты. Выбор структуры договорных связей. Приемка товаров | | | | - | |
| 8 | Тема 5. Торговые сделки и контракты | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 9 | Тема 6. Выбор структуры договорных связей | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 10 | Тема 7. Приемка товаров | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 11 | Раздел 4. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Претензии и иски | | | | | |
| 12 | Тема 8. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности | 4 | 2 | - | - | 2 |
| 13 | Тема 9. Претензии и иски | 4 | 2 | - | - | 2 |

| | | | | | | |
|----|---------------------------------------|-------|----|---|---|----|
| 14 | <i>Форма промежуточной аттестации</i> | зачет | - | - | - | - |
| 15 | <i>Контроль</i> | - | - | - | - | - |
| 16 | <i>Итого за 3 семестр</i> | 36 | 18 | - | - | 18 |
| 17 | <i>в т.ч. практическая подготовка</i> | 2 | 2 | - | - | - |
| 18 | ИТОГО | 36 | 18 | - | - | 18 |

Очно-заочная форма обучения не реализуется

Заочная форма обучения не реализуется

III. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Текущая аттестация проводится в форме контрольной работы, тестов, рефератов, творческого задания, кейса и др.

Типовой вариант контрольной работы

1. Составить схему договорных отношений торговой организации, для её законного функционирования.
2. Составить сравнительную таблицу о правах и обязанностях:
 - А) собственника торговой организации
 - Б) генерального директора
 - В) коммерческого директора
 - Г) юриста, или юридического отдела
 - Д) главного бухгалтера
3. Составить схему взаимодействия торговой организации с государственными и контролирующими органами
4. Решить задачу

Между ООО «Ремонт» и ООО «Мастер» заключен договор поставки стройматериалов (цемента). В соответствии с договором поставка производится равномерными партиями не позднее 10-го числа каждого месяца; покупатель оплачивает поставленную продукцию в срок не позднее пяти банковских дней с момента приемки стройматериалов на своем складе. Поставщик ежемесячно выполнял свои обязательства, а покупатель ссылаясь на то, что в договоре не была установлена цена и, следовательно, она должна быть определена дополнительно, задержал оплату за три месяца. Поставщик возражал: при заключении договора поставки стороны уже договорились (устно), что поставка стройматериалов будет оплачиваться по рыночным ценам, действующим в данной местности.

Можно ли считать договор поставки заключенным, если в нем не предусмотрена цена? Как разрешить спор? Какие правовые меры могут быть применены за просрочку оплаты?

Типовой вариант теста

1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:
 - а) в Уголовном кодексе РФ;
 - б) в Гражданском кодексе РФ;
 - в) в Трудовом кодексе РФ;
 - г) в Налоговом кодексе РФ.
2. Российское коммерческое право –это:
 - а) один из элементов российской правовой системы;
 - б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
 - в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
 - г) совокупность обычаев делового оборота.
3. Предметом коммерческого права является:
 - а) управленческие отношения;
 - б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
 - в) отношения, возникающие в сфере административного права;
 - г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.
4. Источником коммерческого права является:
 - а) обычай
 - б) судебный прецедент;
 - в) договор поставки;
 - г) договор подряда.
5. Торговый обычай –это:
 - а) правило применяемое по соглашению сторон;
 - б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
 - в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
 - г) правило применяемое одной из сторон.
6. Субъект коммерческой деятельности –это:
 - а) несовершеннолетние;
 - б) специалист, работающий в области юриспруденции;
 - в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
 - г) экономист.
7. Специальными субъектами товарного рынка являются:
 - а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
 - б) торгово-промышленные выставки;
 - в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
 - г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только

торгово-промышленные палаты.

8. Объектом торгового оборота являются:

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

9. Правовой режим товаров в торговле –это:

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

10. Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

- а) получение прибыли;
- б) получение прибыли не является основной целью;
- в) получение гарантий; г) получение товара.

Примерная тематика рефератов

1. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.
2. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права.
3. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни.
4. Система источников коммерческого права.
5. Основные направления антимонопольного регулирования в сфере торговли продовольственными товарами.
6. Виды антимонопольных запретов, установленных законодательством о торговой деятельности.
7. Правовые критерии установления барьеров для входа на товарные рынки.
8. Антимонопольные требования к договорному саморегулированию в торговле.
9. Запрет на картели в торговой деятельности.
10. Общие и специальные исключения из антимонопольных запретов на совершение торговых сделок.
11. Техническое регулирование товаров. Установление технических регламентов на отдельные группы товаров.
12. Проведение стандартизации товаров. Подтверждение соответствия отдельных групп товаров.
13. Установление санитарных требований к товарам.
14. Осуществление государственного контроля над уровнем цен на рынке.
15. Проведение государственного контроля безопасности товаров.
16. Государственная регистрация товаров.
17. Виды коммерческих договоров.
18. Субъектный состав договора поставки продовольственных товаров.
19. Специфика условия о доступе к информации об условиях заключения договоров поставки товаров.

20. Правовое регулирование электронной торговли.
21. Торговля в сети Интернет.
22. Особенности правового регулирования размещения государственных заказов в электронной форме.
23. Регулирование оборота лекарственных и наркотических веществ.
24. Регулирование производства лекарств.
25. Государственное регулирование цен на лекарственные препараты.
26. Особенности регулирования оборота алкогольной продукции в Российской Федерации.
27. Режим торговли продовольственными товарами. Требования к поставке товаров, установленные Законом о торговой деятельности.
28. Особенности ценообразования в отношении продовольственных товаров.

Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется в форме зачета с использованием следующих оценочных материалов: перечень вопросов к зачету.

Вопросы к зачету (4 семестр, очная форма обучения)

1. Понятие и признаки коммерческой деятельности. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности.
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие коммерческого права. Отношения, регулируемые коммерческим правом.
5. Соотношение коммерческого, гражданского и предпринимательского права.
6. Принципы коммерческого права.
7. Понятие и виды источников коммерческого права.
8. Обычаи делового оборота в коммерческой деятельности.
9. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
10. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
11. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.
12. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
13. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
14. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
15. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
16. Правовое регулирование создания и функционирования товарных бирж. Участники биржевой торговли.
17. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
18. Понятие и особенности коммерческого договора.
19. Порядок заключения договора поставки.
20. Содержание коммерческого договора.
21. Исполнение коммерческих сделок.

22. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
23. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
24. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
25. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве. 39. Организация и порядок проведения аукционов.
26. Понятие и особенности ярмарки.
27. Дилерская сеть.
28. Понятие приемки товара. Юридическое значение приемки товаров.
29. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
30. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
31. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
32. Органы, осуществляющие государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
33. Порядок проведения контрольных мероприятий.
34. Права субъектов коммерческого права при проведении контрольных мероприятий.
35. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
36. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
37. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
38. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
39. Правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.
40. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.
41. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.
42. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.
43. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
44. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

IV. ПЕРЕЧЕНЬ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Основная литература

1. Коммерческое право : учебник для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 590 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14231-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468091> (дата обращения: 28.03.2021).

2. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14756-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/481694> (дата обращения: 28.03.2021).

4.2. Дополнительная литература

1. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13475-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477064> (дата обращения: 28.03.2021).

2. Торговое (коммерческое) право: актуальные проблемы теории и практики : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов [и др.] ; под редакцией В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 718 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-11576-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/445667> (дата обращения: 28.03.2021).

3. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14505-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477767> (дата обращения: 28.03.2021).

В. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| № пп | Ссылка на информационный ресурс | Наименование разработки в электронной форме | Доступность |
|------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 1. | http://pravo.gov.ru/ | Официальный портал правовой информации России. Интегрированный полнотекстовый банк правовой информации (эталонный банк данных правовой информации) "Законодательство России" является элементом государственной системы правовой информации, созданным в рамках реализации государственной политики в области правовой информатизации Российской Федерации. и | Свободный доступ |
| 2. | http://window.edu.ru | Единое окно доступа к образовательным ресурсам | Свободный доступ |

| | | | |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 3. | http://www.arbitr.ru | Федеральные арбитражные суды | Свободный доступ |
| 4. | https://www.palatapp.ru | Межрегиональная общественная организация содействия деятельности патентных поверенных "Палата патентных поверенных" | Свободный доступ |
| 5. | https://fas.gov.ru | Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) | Свободный доступ |
| 6. | https://epp.genproc.gov.ru/web/gprf/ | Генеральная прокуратура Российской Федерации | Свободный доступ |
| 7. | https://alrf.ru | Ассоциация юристов России | Свободный доступ |
| 8. | http://old.ombudsmanbiz.ru | Уполномоченный при Президенте РФ по защите прав предпринимателей | Свободный доступ |
| 9 | http://www.allpravo.ru/library | Полнотекстовая электронная библиотека по юриспруденции | Свободный доступ |

VI. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

| | | | |
|----|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | http://www.urait.ru | Электронно-библиотечная система «Юрайт» | Регистрация через любой университетский компьютер. В дальнейшем предоставляется неограниченный индивидуальный доступ из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет |
| 2. | www.garant.ru | Информационно-правовой портал | Свободный доступ |
| 3. | www.elibrary.ru | Российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования | Свободный доступ |
| 4. | www.consultant.ru | Российская компьютерная справочно-правовая система | Свободный доступ |

VII. ЛИЦЕНЗИОННОЕ И СВОБОДНО РАСПРОСТРАНЯЕМОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

При реализации учебной дисциплины применяется следующее лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

- Microsoft Windows;
- Microsoft Office;
- LibreOffice и др.

-

VIII. ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБУЧЕНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебные занятия проводятся в аудиториях, укомплектованных специализированной мебелью, в том числе стационарными или переносными техническими средствами обучения (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

Самостоятельная работа проводится в кабинетах, оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.