

2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ
Проректор
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 05 » 09 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Специальность подготовки: **38.05.02 – Таможенное дело**

Специализация: **Таможенное дело**

Уровень высшего образования: **специалитет**

Форма обучения: **очная**

Семестр	Трудоем- кость зач. ед, час.	Лек- ций, час.	Практич. занятий, час.	Лаборат. работ, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
8	3/108	18	36	-	54	Зачет
Итого	3/108	18	36	-	54	Зачет

Владимир 2017 г

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины (модуля) «Коммерческое право» являются формирование юридического мировоззрения у студентов, подготовка специалиста, обладающего высоким уровнем теоретических знаний и практических навыков в области правового регулирования коммерческого права, и успешного применения этих знаний в последующей практической деятельности.

Задачи дисциплины: обусловлены ее содержанием и спецификой:

- изучение предмета и методов регулирования, используемых в коммерческой сфере;
- изучение основных понятий и категорий коммерческого права;
- изучение студентами основных нормативных актов, регламентирующих коммерческую деятельность в РФ;
- изучение организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности;
- приобретение умения и навыков анализировать законодательство, регулирующего коммерческий оборот;
- приобретение навыков решения конкретных юридических задач, отражающих общественные отношения в торговом обороте;
- научить студентов эффективно применять знания по дисциплине «Коммерческое право» в практической деятельности;
- формирование представления об особенностях коммерческой деятельности России и возможностях заимствования опыта отдельных институтов права зарубежных стран;
- развитие умения логически грамотно выражать и обосновывать свою точку зрения по дискуссионным вопросам, свободно оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права;
- развитие умения выбирать необходимые методы исследования, модифицировать существующие и разрабатывать новые методы, исходя из задач конкретного исследования; обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных; вести библиографическую работу с привлечением современных информационных технологий; представлять итоги проделанной работы в виде эссе, статей, докладов, оформленных в соответствии с имеющимися требованиями, с привлечением современных средств редактирования и печати.

1.2 ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Посредством освоения дисциплины студент должен быть подготовлен к решению следующих профессиональных задач:

- в области совершения таможенных операций, применения таможенных процедур, взимания таможенных платежей и проведения таможенного контроля и иных видов государственного контроля:

- обоснование и принятие в пределах должностных обязанностей решений, а также совершение действий, связанных с реализацией правовых норм;
- способность использовать общеправовые знания в сфере таможенной деятельности;
- обеспечивать защиту гражданских прав лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела;

- правильно толковать нормы в области совершения таможенных операций, применения таможенных процедур, взимания таможенных платежей и проведения таможенного контроля.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерческое право» входит в базовую часть основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее – ОПОП ВО), предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом по направлению 38.05.02 Таможенное дело (далее – ФГОС ВО).

Коммерческое право – это совокупность норм, регулирующих коммерческую (торговую) деятельность хозяйствующих субъектов, а именно деятельность по продвижению товара на рынке через оптовую сеть.

В условиях рыночной экономики важно правильное, обдуманное государственное регулирование предпринимательских отношений, правил поведения хозяйствующих субъектов, для того, чтобы удовлетворить интересы государства, не ущемив при этом интересы бизнеса.

Коммерческое право как отрасль науки и как учебная дисциплина в настоящее время находится на этапе своего становления: определяется круг основных проблем, выявляется место учебной дисциплины в системе традиционно преподаваемых на юридических факультетах и в юридических институтах частнопроводных учебных курсов «Гражданское право» и «Предпринимательское право».

Предметом курса является коммерческая (торговая) деятельность хозяйствующих субъектов.

Изучение курса коммерческого права окажет помощь студентам в дальнейшем изучении специальных отраслевых дисциплин: предпринимательского права, трудового права, гражданского права и др. отраслей права.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В процессе освоения дисциплины «Коммерческое право» у бакалавра формируются следующие компетенции:

ОК-8 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК-12 - умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела.

В процессе формирования компетенции **ОК-8** (*способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности*) обучающийся должен продемонстрировать следующие результаты образования:

Знать: действующее законодательство в области предпринимательской деятельности; правила правоприменения в хозяйственной области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий;

Уметь: правильно толковать нормы предпринимательского права; выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия в разных сферах деятельности;

Владеть: навыками приема юридически значимых решений и совершения юридических действий отвечающих всем требованиям действующего законодательства предпринимательского права.

В процессе формирования компетенции **ПК-12** (*умением обеспечить защиту гражданских прав участников ВЭД и лиц, осуществляющих деятельность в сфере*

таможенного дела) обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

знать: действующее законодательство в области хозяйственной деятельности; правила применения нормативных правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность; формы реализации норм предпринимательского права;

уметь: правильно толковать и применять нормативные правовые акты предпринимательского права; правильно реализовывать (применять, использовать, соблюдать, толковать) нормы предпринимательского права; обеспечивать защиту гражданских прав лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела.

владеть: навыками самостоятельного анализа правовой ситуации и практического применения нормативных правовых актов в сфере предпринимательской деятельности; навыками выработки правоприменительных решений в сфере предпринимательского права; навыками реализации норм предпринимательского права для обеспечения защиты гражданских прав лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

4.2 СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы,	СРС	КП / КР		
1	Коммерческое право в системе отраслей Российского права.	8	1,2	2	4	-	-	6		3/ 50%	
2	Субъекты коммерческого права. Объекты коммерческой деятельности.	8	3,4	2	4	-	-	6		3 / 50 %	
3	Правовые основы товарного	8	5,6	2	4	-	-	6		3/ 50%	1 рейтинг-контроль

	рынка Российской Федерации.										
4	Государственно е регулирование торговли Российской Федерации. Конкуренция в товарном обращении.	8	7,8	2	4	-	-	6		3/ 50 %	
5	Правовое регулирование приемки и возврата товаров. Реклама в коммерческих отношениях.	8	9, 10	2	4	-	-	6		3 / 50%	
6	Договоры в товарном обращении	8	11, 12	2	4	-	-	6		3 / 50 %	2 рейтинг- контроль
7	Правовое регулирование перевозки товаров.	8	13, 14	2	4	-	-	6		3 / 50%	
8.	Ответственност ь за нарушение торговых договоров.	8	15, 16	2	4	-	-	6		3/ 50 %	
9.	Правовое регулирование внешнеторгово й деятельности в Российской Федерации.	8	17, 18	2	4	-	-	6		3 / 50 %	3 рейтинг- контроль
	Контроль										Зачет
Всего		108 часов	18	36	-	-	54			27/ 50 %	

4.3 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Коммерческое право в системе отраслей Российского права

Коммерческое право — один из разделов правоведения, учебная дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров. Понятие учебной дисциплины, отличия учебных дисциплин от отраслей науки и их взаимосвязь.

Правовое регулирование коммерческой, т.е. торговой предпринимательской деятельности - предмет изучения дисциплины коммерческого права. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности, связанной с систематическим получением прибыли в результате торговых операций.

История коммерческого (торгового) права и изучения дисциплины торгового права в России. Причины возрождения российского коммерческого права в современных условиях, актуальность дисциплины коммерческого права в связи с формированием рыночных отношений в стране, развитием национального рынка и

расширением торговых связей с другими странами. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права. Взаимосвязь дисциплины коммерческого права со смежными управленческими и экономическими дисциплинами: менеджментом, экономикой предприятия, коммерческой логистикой и др.

Тема 2. Субъекты коммерческого права. Объекты коммерческой деятельности.

Виды субъектов коммерческого права. Участие предпринимательских организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций.

Специализация субъектов коммерческого права. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей продажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы и др. Субъекты, содействующие продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и др. Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности.

Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и др. Их юридическая сущность, основные задачи и порядок деятельности.

Средства индивидуализации участников коммерческой деятельности. Фирменное наименование коммерческой организации, его содержание и закрепление, коммерческое обозначение предприятия, его применение.

Понятие объектов торгового оборота. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения, — основной объект отношений коммерческого права.

Тема 3. Правовые основы товарного рынка в Российской Федерации

Организация товарного обращения - объективное требование рыночной экономики, условие развития народнохозяйственного комплекса. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие бытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации. Способы создания оптовыми организациями сетей продвижения и реализации товаров. Организация сбыта сельскохозяйственных товаров производителями через кооперативы и другие закупочные звенья.

Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовой порядок построения взаимоотношений головных оптовых организаций и их региональных звеньев.

Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и др. Правовое обеспечение развития этих организаций.

Понятие инфраструктуры товарного рынка. Правовое регулирование формирования и развития рыночной инфраструктуры. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и др. Правовые вопросы деятельности звеньев рыночной инфраструктуры.

Тема 4. Государственное регулирование торговли в Российской Федерации. Конкуренция в товарном обращении.

Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана

здоровья населения, экологические требования и др. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

Государственное лицензирование деятельности по производству отдельных видов товаров и торговле. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров. Возможности административного ограничения операций с отдельными видами товаров.

Защита коммерческих организаций от введения необоснованных ограничений на перемещение и реализацию товаров. Основные способы и порядок такой защиты.

Тема 5. Правовое регулирование приемки и возврата товаров. Реклама в коммерческих отношениях.

Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Удостоверение не сохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин не сохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

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.

Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Виды экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы.

Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформления актов об их недостатке или ненадлежащем качестве. Определение в контракте на экспорт товара организации, уполномоченной проводить проверку количества и качественного состояния товара, а также порядка оформления приемных документов. Составление инспекционных отчетов о проверке и прибытии экспортных грузов.

Легальное определение и признаки рекламы.

7. Система нормативных требований к содержанию и порядку размещения рекламы.

Тема 6. Договоры в товарном обращении

Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы коммерческих договоров. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Становление и развитие коммерческих договоров как основной части коммерческого права.

Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры») - договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контрактация сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и др. Основания разграничения видов реализационных договоров, критерии выбора субъектами вида заключаемого договора.

Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и др.

Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и

размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческую концессию (франчайзинг) и др.

Организационные договоры в торговле, их основные виды. Соглашения о межрегиональных поставках товаров, договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и др.

Договоры, применяемые на специальных рынках. Договоры, необходимые для осуществления интернет-торговли. Договоры, заключаемые на товарных биржах.

Тема 7. Правовое регулирование перевозки товаров

Сущность и определение договоров перевозки товаров. Предмет договоров перевозки товаров - урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности. Роль организационных договоров в создании условий и предпосылок для повышения упорядоченности заключения и исполнения имущественных договоров. Правовое регулирование договоров перевозки товаров.

Отличительные черты договоров перевозки товаров: долгосрочный или бессрочный характер, отсутствие возмездности, использование обеими сторонами положительных результатов улучшения взаимосвязанной деятельности и др.

Виды организационных договоров. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Договоры об образовании контрактных объединений. Договоры об организации перевозок. Другие организационные договоры.

Видовые особенности соглашений органов исполнительно власти о межрегиональных поставках товаров. Предмет соглашений - определение конкретных поставщиков и покупателей и общих условий договоров поставки между ними. Структура обязательственных отношений по межрегиональным поставкам товаров. Содержание соответствующих договоров.

Видовые особенности соглашений органов исполнительно власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам коммерческой деятельности. Роль таких соглашений в выявлении территориальных ресурсов для развития экономики региона и решения социальных задач. Содержание соглашений, заключаемых с организациями-изготовителями и торговыми организациями.

Тема 8. Ответственность за нарушение торговых договоров

Виды и характер ответственности за нарушение обязательств: применяемой в торговом обороте. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности. Функции ответственности в современных условиях. Зависимость эффективности ответственности от полноты реализации присущих ей функций.

Правомочия сторон по установлению в договоре и изменения предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом. Соглашения о возмещении убытков в заранее определенном (твердом) размере, увеличении или уменьшении установленного законом размера неустойки и процентов по денежным обязательствам. Определение в договоре соотношения между неустойкой и возмещением убытков от нарушения.

Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. Способы оптимального определения в договорах размера и порядка начисления неустойки (штрафа, пени).

Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. Указание в договоре конкретных обстоятельств, рассматриваемых в качестве непреодолимой силы. Другие предусмотренные законом основания для полного или частичного освобождения должника от ответственности.

Тема 9. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Федерации

Понятие внешнеторговой деятельности. Основные способы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенно-тарифное регулирование. Нетарифные методы. Экспортный контроль. Государственная монополия. Защитные меры. Запрет экспорта отдельных видов товаров.

Государственное управление в сфере торговли (коммерции).

Основные требования, предъявляемые к форме внешнеторговых контрактов, заключаемых в России. Нормативная база по вопросам порядка оформления внешнеторговых контрактов. Содержание основных требований к внешнеторговому контракту.

Торговые войны. Антидемпинговые и иные меры, применяемые для защиты национального рынка от недобросовестных видов импорта. Характеристика торговых войн и причины их возникновения. Основные виды недобросовестного импорта, понятие демпинга и субсидированного импорта.

Компенсационные меры, применяемые в целях защиты экономических интересов России в международной торговле. Понятие компенсационных мер. Содержание компенсационных мер.

Характеристика правил ИНКОТЕРМС.

Характеристика Всемирной торговой организации (ВТО).

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

5.1 ИНТЕРАКТИВНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Активный метод - специально организованный способ многосторонней коммуникации предполагает активность каждого субъекта образовательного процесса, а не только преподавателя, паритетность, отсутствие репрессивных мер управления и контроля с его стороны.

Интерактивное обучение – это, прежде всего, диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие преподавателя и студента.

В процессе освоения материала дисциплины при проведении **практических занятий** используются следующие интерактивные формы обучения:

- *Творческое задание* - учебное задание, которое требует от студентов не простого воспроизведения информации, а творчества, поскольку задание содержит элемент неизвестности и имеет, как правило, несколько подходов. Неизвестность ответа и возможность найти свое собственное «правильное» решение, основанное на своем персональном опыте и опыте своего коллеги, друга, позволяют создать фундамент для сотрудничества, сообучения, общения всех участников образовательного процесса, включая преподавателя.

Применяется в теме № 6

- *Работа в малых группах* – дает всем студентам (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Работа в малой группе — неотъемлемая часть многих интерактивных методов, например таких, как мозаика, дебаты, общественные слушания, почти все виды имитаций и проч.

Применяется в темах № 2, 9

- *Дискуссия*. Смысл данного метода состоит в обмене взглядами по конкретной проблеме. Это активный метод, позволяющий научиться отстаивать свое мнение и слушать других. Спор, дискуссия рождает мысль, активизирует мышление, а в учебной дискуссии к тому же обеспечивает сознательное усвоение учебного материала как продукта мыслительной его проработки.

Применяется в теме № 4

- Эвристическая беседа – эта форма предполагает задействовать коллективное мышление или беседу как поиск ответа на проблему: вопрос задается всей группе, после небольшой паузы для обдумывания вызывается учащийся. Необходимо привлекать других учащихся исправлять, уточнять, дополнять ответ.

Применяется в теме № 5

- Мозговой штурм - метод активизации творческого мышления в группе при котором принимается любой ответ обучающегося на заданный вопрос. Важно не давать оценку высказываемым точкам зрения сразу, а принимать все и записывать мнение каждого на доске или листе бумаги. Алгоритм проведения: 1. Задать участникам определенную тему или вопрос для обсуждения. 2. Предложить высказать свои мысли по этому поводу. 3. Записывать все прозвучавшие высказывания (принимать их все без возражений). Допускаются уточнения высказываний, если они кажутся вам неясными (в любом случае записывайте идею так, как она прозвучала из уст участника). 4. Когда все идеи и суждения высказаны, нужно повторить, какое было дано задание, и перечислить все, что записано вами со слов участников. 5. Завершить работу, спросив участников, какие, по их мнению, выводы можно сделать из получившихся результатов и как это может быть связано с заданной изначально темой. Подводя итоги «мозговой атаки», необходимо обсудить все варианты ответов, выбрать главные и второстепенные.

Применяется в теме № 1

- ПОПС-формула используется при организации споров, дискуссий. Студент высказывает: **П**-позицию (объясняет, в чем заключена его точка зрения); **О**-обоснование (не просто объясняет свою позицию, но и доказывает); **П**-пример (при разъяснении сути своей позиции пользуется конкретными примерами); **С**-следствие (делает вывод в результате обсуждения определенной проблемы). Выступление студента занимает примерно 1-2 минуты и может состоять из двух-четырех предложений. ПОПС-формула может применяться для опроса по пройденной теме, при закреплении изученного материала, проверке самостоятельной подготовки студентов.

Применяется в теме № 3

- Метод кейсов (метод конкретных ситуаций) — техника обучения, использующая описание реальных ситуаций: студенты должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале, или же приближены к реальной ситуации: студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, выбрать целесообразную линию поведения, определить результат.

Применяется в теме № 8

При организации **самостоятельной работы студентов** по дисциплине «Коммерческое право» используется метод проектов (разработка проекта) - это совокупность приёмов, действий студентов в их определённой последовательности для достижения поставленной задачи, решения проблемы, лично значимой для студента и оформленной в виде некоего конечного продукта (эссе, реферат, научная статья, проект законодательного акта). Метод проектов ориентирован на самостоятельную деятельность студентов - индивидуальную, парную, групповую, которую они выполняют в течение заданного отрезка времени.

5.2 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При проведении практических занятий в формах творческое задание (доклад), ПОПС-формула, работа в малых группах и др., используется компьютерная техника для демонстрации презентаций с помощью программного приложения Microsoft Power Point.

Для самостоятельной работы студентам необходим доступ к информационно-

правовым ресурсам:

Электронно-библиотечной системы (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда (Электронный каталог библиотеки ВлГУ: <http://index.lib.vlsu.ru/cgi-bin/zgate?Init+test.xml,simple.xsl+rus>) Режим доступа: автоматизированные рабочие места в читальных залах библиотеки и свободный доступ из любой точки локальной вычислительной сети ВлГУ);

Полнотекстовая база данных научных и учебных изданий преподавателей ВлГУ: <http://e.lib.vlsu.ru/> Режим доступа: свободный доступ из любой точки сети Интернет;

Электронная библиотечная система ВлГУ: <https://vlsu.bibliotech.ru/> Режим доступа: свободный доступ после авторизации из любой точки сети Интернет;

Электронно-библиотечная система «Консультант Студента»: <http://www.studentlibrary.ru/> Режим доступа: свободный доступ после авторизации из любой точки сети Интернет.

ИПС «Консультант Плюс»: ЗАО ИПП «Синтез» и ИСС «ГАРАНТ»: ООО «Гарант-Владимир». Режим доступа: свободный доступ после авторизации из любой точки сети Интернет.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Для эффективного оценивания уровня сформированности компетенций у обучающихся в рамках текущего контроля, промежуточной аттестации и контроля самостоятельной работы студентов разработан Фонд оценочных средств по дисциплине. Фонд оценочных средств (ФОС) дисциплины является составной неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины (модуля) и включает в себя:

перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины (модуля);

описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;

типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля);

методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций. ФОС оформляется в виде приложения (*Приложение 1*).

6.1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ

Задания для рейтинг-контроля №1

1. В каком государстве впервые был принят Торговый кодекс?
 - 1) Германия;
 - 2) Франция;
 - 3) США.
2. В каком государстве существуют гражданский и торговый кодексы?
 - 1) Россия;
 - 2) Нидерланды;
 - 3) Япония.
3. «Дуализм» частного права — это:
 - 1) разделение частного права на общую и особенную части;
 - 2) разделение частного права на гражданское и торговое;
 - 3) разделение частного права на право граждан и право юридических лиц.

4. В развитии торгового права принято различать три исторических этапа:
- 1) древнеримский, французский, американский;
 - 2) итальянский, английский, голландский;
 - 3) итальянский, французский, германский.
1. Коммерческое право — это:
- 1) комплексная отрасль права;
 - 2) самостоятельная отрасль права;
 - 3) подотрасль гражданского права.
6. В каком государстве действуют торговый и торговый процессуальный кодексы?
- 1) Италия;
 - 2) Эстония;
 - 3) Франция.
1. Субъекты коммерческого права — это:
- 1) ПБОЮЛ и коммерческие организации;
 - 2) ПБОЮЛ, юридические лица, Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования;
 - 3) коммерческие и некоммерческие организации.
2. Из каких элементов состоит смешанный договор консигнации?
- 1) Комиссия + хранение;
 - 2) концессия + комиссия;
 - 3) купля-продажа + агентирование.
3. Какие посредники действуют на основе консигнационного договора?
- 1) Брокеры;
 - 2) трейдеры;
 - 3) стокисты.
4. Что из перечисленного ниже не является юридическим лицом?
- 1) Ассоциация (союз);
 - 2) простое товарищество;
 - 3) религиозное объединение.
- Задания для рейтинг-контроля № 2
1. Вправе ли заказчик отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг?
- а) Да, при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов.
 - б) Да, при условии оплаты исполнителю полной стоимости услуг.
 - в) Да, при условии возмещения исполнителю убытков.
 - г) Нет, не вправе.
2. Какую ответственность несет перевозчик по договору перевозки перед грузоотправителем?
- а) Ограниченную.
 - б) Полную.
 - в) Смешанную.
 - г) Внедоговорную.
3. Какими документами подтверждается заключение договора перевозки груза?
- а) Транспортной накладной.
 - б) Железнодорожной накладной.
 - в) Товарно-транспортной накладной.
 - г) Всеми вышеперечисленными.
4. При каких перевозках договор оформляется с помощью коносамента?
- а) Морских.
 - б) Железнодорожных.
 - в) Воздушных.
 - г) Всех вышеперечисленных.

5. Каковы характеристики договора перевозки багажа?
- а) Договор перевозки багажа является реальным, возмездным, двусторонним.
 - б) Договор перевозки багажа является консенсуальным, возмездным, двусторонним.
 - в) Договор перевозки багажа является реальным, безвозмездным, двусторонним.
 - г) Договор перевозки багажа является консенсуальным, безвозмездным, двусторонним.
6. В каких случаях перевозчик освобождается от ответственности за задержку отправления транспортного средства, перевозящего пассажира, или опоздание прибытия транспортного средства?
- а) В случае опоздания лица, ответственного за отправление транспортного средства (водителя и др.), по причине болезни.
 - б) В случае устранения неисправности транспортных средств, угрожающей жизни и здоровью пассажиров.
 - в) В случае опоздания пассажира на посадку.
 - г) В случае опоздания городского транспорта из-за наличия «пробок».
7. Каков срок исковой давности по требованиям, вытекающим из перевозки груза?
- а) Один год.
 - б) Три года.
 - в) Десять лет.
 - г) Шесть месяцев.
8. Договор, по которому перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу, а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату, называется договором:
- а) транспортной экспедиции;
 - б) перевозки грузов;
 - в) фрахтования;
 - г) буксировки.
9. Договор перевозки груза является договором:
- а) двусторонне обязывающим, безвозмездным;
 - б) организационным, возмездным;
 - в) двусторонне обязывающим, возмездным;
 - г) односторонним возмездным.
10. Заключение договора перевозки груза подтверждается составлением и выдачей отправителю груза:
- а) погрузочного ордера;
 - б) квитанции;
 - в) расписки перевозчика;
 - г) транспортной накладной.

Задания для рейтинг-контроля № 3

1. Легальное определение внешнеэкономической деятельности содержится в:
- А) Таможенном кодексе РФ
 - Б) ФЗ «Об экспортном контроле»
 - В) ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
 - Г) Гражданском кодексе РФ (части третьей)
2. Ввоз товара на таможенную территорию РФ без обязательства об обратном вывозе — это:
- А) импорт
 - Б) экспорт
 - В) реимпорт
 - Г) реэкспорт

3. Вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергнувшегося переработке, — это:
- А) импорт
 - Б) экспорт
 - В) реимпорт
 - Г) реэкспорт
4. К принципам государственного регулирования внешнеторговой деятельности не относится принцип:
- А) единства таможенной территории РФ
 - Б) взаимности в отношении другого государства
 - В) дифференцированной системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности
 - Г) гласности в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности
 - Д) обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности
5. Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности входит в:
- А) предмет ведения Российской Федерации
 - Б) предмет совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ
 - В) предмет ведения субъектов РФ
6. Учреждение, содержание и ликвидация торговых представительств России в иностранных государствах являются предметом ведения:
- А) Российской Федерации
 - Б) совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ
 - В) субъектов РФ
7. Уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере внешнеэкономической деятельности, торговли и таможенного дела, — это:
- А) Министерство иностранных дел РФ
 - Б) Министерство финансов РФ
 - В) Министерство экономического развития и торговли РФ
 - Г) Министерство промышленности и энергетики РФ
8. Согласно ФЗ «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» порядок ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней определяет:
- А) Правительство РФ
 - Б) Президент РФ
 - В) Федеральная таможенная служба
 - Г) Федеральная служба по тарифам
9. Ставка таможенной пошлины, начисляемая в установленном размере за единицу облагаемых товаров, — это:
- А) адвалорная ставка
 - Б) специфическая ставка
 - В) комбинированная ставка
10. Согласно ФЗ «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» к методам государственного регулирования внешнеторговой деятельности не относится:
- А) таможенно-тарифное регулирование
 - Б) нетарифное регулирование
 - В) преференции внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью
 - Г) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности, предусмотренные названным ФЗ.

6.2 ТИПОВЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Вопросы к зачету

1. Понятие коммерции и коммерческого права
2. Предмет и метод коммерческого права
3. Источники коммерческого права
4. история развития коммерческого права
5. Взаимосвязь коммерческого права с другими отраслями права
6. Понятие и характеристика субъектов коммерческого права
7. Виды объединений субъектов коммерческого права
8. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности
9. Понятие объектов коммерческой деятельности и их правовой режим
10. Товарораспорядительные документы как объекты коммерческой деятельности
11. Классификация товаров
12. Средства индивидуализации товаров: товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров, маркировка товаров.
13. Понятие товарного рынка и маркетинговой деятельности
14. Виды торговли
15. Понятие и содержание оптовой торговли
16. Участники товарного рынка
17. Правовое обеспечение инфраструктуры товарного рынка
18. Цели и средства государственного регулирования торговли.
19. Государственное регулирование цен на товары
20. Государственное регулирование безопасности товаров.
21. Лицензирование отдельных видов торговой деятельности.
22. Государственный контроль в торговле.
23. Понятие конкуренции на товарном рынке и ее правовое обеспечение
24. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках
25. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции
26. Правовое регулирование естественной монополии в Российской Федерации
27. Антимонопольные органы и их полномочия.
28. Понятие, признаки и классификация торговых договоров.
29. Особенности заключения торговых договоров
30. Форма и содержание торгового договора.
31. Изменение и расторжение торгового договора.
32. Виды договоров в коммерческой деятельности.
33. Договор оптовой купли продажи
34. Поставка товаров
35. Поставка товаров для федеральных государственных нужд
36. Договор контрактации
37. Договор мены
38. Договор поручения в торговом обороте
39. Договор комиссии в торговом обороте
40. Применение агентского договора в торговом обороте
41. Дистрибьюторский договор
42. Договор коммерческой концессии
43. Договор доверительного управления
44. Договор на выполнение маркетинговых работ.
45. Договор на оказание рекламных услуг.
46. оговор на информационное обеспечение и обслуживание.

47. Договор транспортной экспедиции.
48. Договор хранения.
49. Договор страхования.
50. Перевозка товаров автомобильным транспортом
51. Перевозка товаров железнодорожным транспортом.
52. Перевозка товаров морским транспортом.
53. Перевозка товаров воздушным транспортом.
54. Понятие и признаки гражданско-правовой ответственности
55. Понуждение к надлежащему исполнению обязанностей
56. виды ответственности за нарушение обязательств
57. Основания и условия применения ответственности
58. Формы ответственности
59. Общие положения приемки товаров.
60. Возврат товаров ненадлежащего количества, качества, ассортимента.
61. Экспертиза товаров.
62. Понятие и значение рекламы
63. Общие и специальные требования к рекламе.
64. Понятие и виды ненадлежащей рекламы.
65. Ответственность за нарушение законодательства о рекламе
66. Государственный контроль и саморегулирование в области рекламы.
67. Понятие и источники правового регулирования
внешнеторговой деятельности
68. Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности
69. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
70. Внешнеторговый договор купли-продажи.
71. Базисные условия поставок во внешней торговле.
72. Особенности разрешения внешнеторговых споров.

6.3 ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Примерные темы рефератов, эссе:

1. История развития коммерческого права в зарубежных странах
2. Основные этапы развития коммерческого права в России
3. Перспективы развития коммерческого права в России
4. Коммерческое право как самостоятельная отрасль правовой науки
5. Классификация и организационно-правовые формы коммерческих
организаций
6. Порядок создания и государственная регистрация коммерческих организаций
7. Ликвидация коммерческих организаций
8. Реорганизация коммерческих организаций
9. Товарные биржи
10. Участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации,
муниципальных образований в товарном обращении
11. Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии
товарных рынков и межрегиональных торговых связей
12. Способы индивидуализации коммерческих организаций в торговом обороте
(фирменное наименование коммерческой организации, его содержание и закрепление,
коммерческое обозначение предприятия, его применение)
13. Механизмы использования некоммерческих организаций в торговом обороте
14. Товары, изъятые из торгового оборота
15. Правовой режим денег

16. Ценные бумаги
 17. Товарные знаки
 18. Знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров
 19. Маркировка товаров
 20. Формирование в стране системы закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд
 21. Правовые аспекты деятельности органов исполнительной власти и местного самоуправления по формированию региональных товарных рынков, развитию межрегиональных торговых связей
 22. Понятие и правовой статус товарной биржи
 23. Организация биржевой торговли
 24. Государственное лицензирование деятельности по производству отдельных видов товаров и торговле
 25. Ограничение оборота отдельных видов товаров
 26. Защита коммерческих организаций от введения необоснованных ограничений на перемещение и реализацию товаров
 27. История становления конкурентного законодательства
 28. Сравнительный анализ антимонопольного законодательства России и зарубежных стран.
 29. Характеристика рынков несовершенной конкуренции (монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).
 30. Антимонопольные органы. Антимонопольный контроль за концентрацией капитала.
 31. Недобросовестная конкуренция с использованием рекламы
 32. Понятие договора и сделки
 33. Продажа товаров через дилерскую сеть
 34. Правовое значение подписи и печати на договоре. Полномочия на подписание договора
 35. Процедура заключения крупных сделок в хозяйственных обществах
 36. Выработка договорных условий (на примере договора поставки)
 37. Способы обеспечения договорных обязательств
 38. Формы расчетов коммерческой деятельности
 39. Видовые отличия поставки и оптовой купли-продажи
 40. Специфика договора контракта
 41. Структура договорных связей
 42. Использование договора для улучшения ассортимента и качества товаров
 43. Место и сроки исполнения договора на реализацию товара
 44. Регулирование доставки товаров
 45. Определение цены товара и порядка расчетов
 46. Понятие, характеристика, регулирование договора поручения
 47. Элементы и содержание договора комиссии
 48. Правомочия сторон в агентском договоре
 49. Понятие информации и виды тайны
 50. Порядок установления режима коммерческой тайны
 51. Договоры на рекламу.
 52. Характеристика чартера и основные требования, предъявляемые к чартеру
 53. Правила погрузки судна при морской перевозке грузов
 54. Особенности транспортировки и разгрузки товаров (грузов) при их морской перевозке
 55. Коносамент в морской перевозке грузов
 56. Ответственность перевозчика по договору морской перевозки груза.
- Прекращение договора.

57. Навигационная ошибка. Общая и частная авария, диспаша.
58. Перевозка груза железнодорожным транспортом
59. Убытки и их разновидности
60. Неустойка и ее разновидности
61. Ответственность за неисполнение денежных обязательств
62. Противоправное поведение и причинная связь как условия гражданско-правовой ответственности
63. Порядок проведения экспертизы качества товаров
64. Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформление актов об их недостатке или ненадлежащем качестве
65. Возврат и повторное использование тары
66. Порядок применения Венской конвенции 1980 г.
67. Деятельность международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате РФ и порядок рассмотрения им споров
68. Морская арбитражная комиссия при торгово-промышленной палате РФ
69. Государственное управление в сфере торговли. Министерство экономического развития и торговли РФ
70. Основные требования предъявляемые к форме внешнеторговых контрактов, заключаемы в России
71. Торговые войны. Антидемпинговые и иные меры, применяемые для защиты национального рынка от недобросовестных видов импорта
72. Компенсационные и иные меры защиты экономических интересов России в международной торговле
73. Правила ИНКОТЕРМС: их особенности и классификация
74. Характеристика Всемирной торговой организации (ВТО)
75. Проблемы вступления России в ВТО – современное состояние и перспективы
76. Правовое регулирование PR-услуг в области бизнес-коммуникаций.
77. Субъекты рекламной деятельности.
78. Основные запреты и ограничения при рекламе

6.4 СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В соответствии с Положением «О порядке организации и осуществления образовательной деятельности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным Приказом ВлГУ от 21.01.2016 № 12/1 для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены специальные условия проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

При освоении дисциплины используются различные сочетания видов учебной работы с методами и формами активизации познавательной деятельности обучающихся для достижения запланированных результатов обучения и формирования компетенций. Форма проведения промежуточной и итоговой аттестации для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей. По личной просьбе обучающегося с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине «Коммерческое право» предусматривается:

- замена устного ответа на письменный ответ при сдаче зачета;
- увеличение продолжительности времени на подготовку к ответу на зачете;
- при подведении результатов промежуточной аттестации студентов выставляется максимальное количество баллов за посещаемость аудиторных занятий.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ)

Тема 1. Коммерческое право в системе отраслей Российского права (4 часа)

Занятие 1 (2 часа)

Цель занятия: определить понятие «Коммерции» и «Коммерческого права», определить предмет и метод коммерческого права.

Образовательные технологии: при определении понятий «Коммерция» и «Коммерческое право» студентам предлагается технология «мозговой штурм» - метод активизации творческого мышления в группе при котором принимается любой ответ обучающегося на заданный вопрос. Важно не давать оценку высказываемым точкам зрения сразу, а принимать все и записывать мнение каждого на доске или листе бумаги. Алгоритм проведения: 1. Задать участникам определенную тему или вопрос для обсуждения. 2. Предложить высказать свои мысли по этому поводу. 3. Записывать все прозвучавшие высказывания (принимать их все без возражений). Допускаются уточнения высказываний, если они кажутся вам неясными (в любом случае записывайте идею так, как она прозвучала из уст участника). 4. Когда все идеи и суждения высказаны, нужно повторить, какое было дано задание, и перечислить все, что записано вами со слов участников. 5. Завершить работу, спросив участников, какие, по их мнению, выводы можно сделать из получившихся результатов и как это может быть связано с заданной изначально темой. Подводя итоги «мозговой атаки», необходимо обсудить все варианты ответов, выбрать главные и второстепенные.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие коммерции и коммерческого права
2. Предмет и метод коммерческого права
3. Источники коммерческого права

Занятие 2 (2 часа)

Цель занятия: определить взаимосвязь коммерческого права с другими отраслями права.

Образовательные технологии: устный опрос, письменный опрос

Вопросы для обсуждения

1. Взаимосвязь коммерческого права с другими отраслями права
 1. История развития коммерческого права в зарубежных странах
 2. Основные этапы развития коммерческого права в России

Литература [1, 2, 5, 8, 9]

ТЕМА 2. Субъекты коммерческого права. Объекты коммерческой деятельности. (4 часа)

Занятие 1 (2 часа)

Цель занятия: Определить субъекты коммерческого права и провести их сравнительный анализ.

Образовательные технологии: при характеристике учений применяется технология «работа в малых группах» – дает всем студентам (в том числе и стеснительным) возможность

участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Работа в малой группе — неотъемлемая часть многих интерактивных методов, например таких, как мозаика, дебаты, общественные слушания, почти все виды имитаций и проч.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и характеристика субъектов в коммерческом праве.
2. Сравнительный анализ субъектов в коммерческом праве.

Занятие 2

(2 часа)

Цель занятия: Изучить виды объектов коммерческого права и раскрыть их специфические черты.

Образовательные технологии: устный или письменный опрос.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие объектов коммерческой деятельности и их правовой режим
2. Товарораспорядительные документы как объекты коммерческой деятельности
3. Классификация товаров
4. Средства индивидуализации товаров: товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров, маркировка товаров.

Литература [1, 2, 3, 4, 8]

ТЕМА 3. Правовые основы товарного рынка в РФ

(4 часа)

Занятие 1

(2 часа)

Цель занятия: раскрыть правовые основы товарного рынка и маркетинговой деятельности.

Образовательные технологии: предлагается форма *дискуссии* - смысл данного метода состоит в обмене взглядами по конкретной проблеме. Это активный метод, позволяющий научиться отстаивать свое мнение и слушать других. Спор, дискуссия рождает мысль, активизирует мышление, а в учебной дискуссии к тому же обеспечивает сознательное усвоение учебного материала как продукта мыслительной его проработки.

Тема дискуссии

1. Понятие товарного рынка и маркетинговой деятельности.
2. Формирование в стране системы закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд.

Занятие 2

(2 часа)

Цель занятия: выявить содержание оптовой торговли и роль товарной биржи

Образовательные технологии: предлагается форма «*ПОПС-формула*» - используется при организации споров, дискуссий. Студент высказывает: **П**-позицию (объясняет, в чем заключена его точка зрения); **О**-обоснование (не просто объясняет свою позицию, но и доказывает); **П**-пример (при разъяснении сути своей позиции пользуется конкретными примерами); **С**-следствие (делает вывод в результате обсуждения определенной проблемы). Выступление студента занимает примерно 1-2 минуты и может состоять из двух-четырех предложений. ПОПС-формула может применяться для опроса по пройденной теме, при закреплении изученного материала, проверке самостоятельной подготовки студентов.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и содержание оптовой торговли
2. Понятие и правовой статус товарной биржи, организация биржевой торговли

Литература [1, 2, 3, 4, 5, 8, 9]

**ТЕМА 4. Государственное регулирование торговли в РФ. Конкуренция в товарном обращении.
(4 часа)**

Занятие 1 (2 часа)

Цель занятия: установить основные направления государственного регулирования торговли.

Образовательные технологии: *Работа в малых группах* – дает всем студентам (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Работа в малой группе — неотъемлемая часть многих интерактивных методов, например таких, как мозаика, дебаты, общественные слушания, почти все виды имитаций и проч.

Вопросы для обсуждения

1. Цели и средства государственного регулирования торговли.
2. Государственное регулирование цен на товары,
3. Государственное регулирование безопасности товаров.
4. Лицензирование отдельных видов торговой деятельности.

Занятие 2 (2 часа)

Цель занятия: Дать характеристику конкуренции. Изучить формы недобросовестной конкуренции.

Образовательные технологии: устный и письменный опрос

Вопросы для обсуждения

1. Понятие конкуренции на товарном рынке и ее правовое обеспечение
2. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках
3. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции
4. Правовое регулирование естественной монополии в Российской Федерации
5. Антимонопольные органы и их полномочия.
6. Характеристика рынков несовершенной конкуренции (монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).

Литература [1, 2, 5, 8, 9]

**ТЕМА 5. Правовое регулирование приемки и возврата товаров. Реклама в коммерческих отношениях
(4 часа)**

Занятие 1 (2 часа)

Цель занятия: определить правовое регулирование приемки и возврата товаров.

Образовательные технологии: предлагается технология *Эвристическая беседа* – эта форма предполагает задействовать коллективное мышление или беседу как поиск ответа на проблему: вопрос задается всей группе, после небольшой паузы для обдумывания

вызывается учащийся. Необходимо привлекать других учащихся исправлять, уточнять, дополнять ответ.

Вопросы для обсуждения

1. Общие положения приемки товаров.
2. Возврат товаров ненадлежащего количества, качества, ассортимента, экспертиза товаров.

Занятие 2

(2 часа)

Цель занятия: установить правовые основы рекламной деятельности в коммерческих отношениях.

Образовательные технологии: Метод кейсов (метод конкретных ситуаций) — техника обучения, использующая описание реальных ситуаций: студенты должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале, или же приближены к реальной ситуации: студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, выбрать целесообразную линию поведения, определить результат.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие рекламы, общие и специальные требования к рекламе.
2. Понятие и виды ненадлежащей рекламы.
3. Ответственность за нарушение законодательства о рекламе

Литература [1, 2, 3, 4, 5, 8]

ТЕМА 6. Договоры в товарном обращении

(4 часа)

Занятие 1

(2 часа)

Цель занятия: Изучить договоры в товарном обращении

Образовательные технологии: Творческое задание - учебное задание, которое требует от студентов не простого воспроизведения информации, а творчества, поскольку задание содержит элемент неизвестности и имеет, как правило, несколько подходов. Неизвестность ответа и возможность найти свое собственное «правильное» решение, основанное на своем персональном опыте и опыте своего коллеги, друга, позволяют создать фундамент для сотрудничества, сообучения, общения всех участников образовательного процесса, включая преподавателя.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие, признаки и классификация торговых договоров.
2. Особенности заключения торговых договоров
3. Форма и содержание торгового договора.

Занятие 2

(2 часа)

Цель занятия: Провести сравнительный анализ договоров в товарном обращении.

Образовательные технологии: Дискуссия. Смысл данного метода состоит в обмене взглядами по конкретной проблеме. Это активный метод, позволяющий научиться отстаивать свое мнение и слушать других. Спор, дискуссия рождает мысль, активизирует мышление, а в учебной дискуссии к тому же обеспечивает сознательное усвоение учебного материала как продукта мыслительной его проработки.

Вопросы для обсуждения

1. Реализационные договоры в коммерческой деятельности (договор оптовой купли продажи, поставка товаров, поставка товаров для федеральных государственных нужд, договор контрактации)
2. Посреднические договоры в торговом обороте (договор поручения, комиссии, агентский договор)
3. Договоры содействующие торговле (договор на выполнение маркетинговых работ, договор на оказание рекламных услуг, договор на информационное обеспечение и обслуживание, договор транспортной экспедиции, договор хранения, договор страхования).

Литература [1, 2, 3, 4, 5]

ТЕМА 7. Правовое регулирование перевозки товаров (4 часа)

Занятие 1 (2 часа)

Цель занятия: рассмотреть правовое регулирование перевозки товаров разными видами транспорта.

Образовательные технологии: устный и письменный опрос.

Вопросы для обсуждения

1. Перевозка товаров автомобильным транспортом
2. Перевозка товаров железнодорожным транспортом.
3. Перевозка товаров морским транспортом.
4. Перевозка товаров воздушным транспортом.

Занятие 2 (2 часа)

Цель занятия: выявить особенности правового регулирования чартера.

Образовательные технологии: Дискуссия. Смысл данного метода состоит в обмене взглядами по конкретной проблеме. Это активный метод, позволяющий научиться отстаивать свое мнение и слушать других. Спор, дискуссия рождает мысль, активизирует мышление, а в учебной дискуссии к тому же обеспечивает сознательное усвоение учебного материала как продукта мыслительной его проработки.

Тема дискуссии

Характеристика чартера и основные требования, предъявляемые к чартеру

Литература [1, 2, 4, 5, 8, 9]

ТЕМА 8. Ответственность за нарушение торговых договоров (4 часа)

Занятие 1 (2 часа)

Цель занятия: определить понятие и признаки гражданско-правовой ответственности

Образовательные технологии: устный и письменный опрос.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и признаки гражданско-правовой ответственности
2. Понуждение к надлежащему исполнению обязанностей
3. виды ответственности за нарушение обязательств

. Занятие 2

(2 часа)

Цель занятия: определить формы ответственности.

Образовательные технологии: Мозговой штурм - метод активизации творческого мышления в группе при котором принимается любой ответ обучающегося на заданный вопрос. Важно не давать оценку высказываемым точкам зрения сразу, а принимать все и записывать мнение каждого на доске или листе бумаги. Алгоритм проведения: 1. Задать участникам определенную тему или вопрос для обсуждения. 2. Предложить высказать свои мысли по этому поводу. 3. Записывать все прозвучавшие высказывания (принимать их все без возражений). Допускаются уточнения высказываний, если они кажутся вам неясными (в любом случае записывайте идею так, как она прозвучала из уст участника). 4. Когда все идеи и суждения высказаны, нужно повторить, какое было дано задание, и перечислить все, что записано вами со слов участников. 5. Завершить работу, спросив участников, какие, по их мнению, выводы можно сделать из получившихся результатов и как это может быть связано с заданной изначально темой. Подводя итоги «мозговой атаки», необходимо обсудить все варианты ответов, выбрать главные и второстепенные.

Вопросы для обсуждения

1. Убытки и их разновидности
2. Неустойка и ее разновидности

Литература [1, 2, 5, 8, 9]

**ТЕМА 9. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в РФ
(4 часов)**

**Занятие 1
(2 часа)**

Цель занятия: рассмотреть правовое регулирование внешнеторговой деятельности в РФ.

Образовательные технологии: предлагается технология Эвристическая беседа – эта форма предполагает задействовать коллективное мышление или беседу как поиск ответа на проблему: вопрос задается всей группе, после небольшой паузы для обдумывания вызывается учащийся. Необходимо привлекать других учащихся исправлять, уточнять, дополнять ответ.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие и принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
2. Внешнеторговый договор купли-продажи.

**Занятие 2
(2 часа)**

Цель занятия: проанализировать концепцию и деятельность Всемирной торговой организации (ВТО).

Образовательные технологии: Метод кейсов (метод конкретных ситуаций) — техника обучения, использующая описание реальных ситуаций: студенты должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале, или же приближены к реальной ситуации: студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, выбрать целесообразную линию поведения, определить результат.

Вопросы для обсуждения

1. Характеристика Всемирной торговой организации

Литература [1, 2, 4, 5, 8]

7.2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа студента высшего учебного заведения является важнейшей составляющей процесса обучения, способствующей становлению его как современной гармонично развитой личности и квалифицированного специалиста. Это управляемый процесс усвоения, закрепления и совершенствования знаний, приобретения навыков, которыми должен владеть профессионал.

Самостоятельная работа студентов осуществляется:

- а) во время основных аудиторных занятий (практических занятий);
- б) помимо аудиторных занятий (подготовка к практическим занятиям, выполнение домашних заданий учебного и творческого характера).

На первом занятии следует организовать методический семинар для ознакомления студентов с целями, задачами, методами и приёмами самостоятельной работы, а также с методами контроля и видами оценивания.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя следующие ее виды:

- Изучение учебной литературы (основной и дополнительной), рекомендованной обучающемуся настоящей программой.
- Изучение нормативно-правовых актов по отдельным разделам и темам курса, рекомендованной обучающемуся настоящей программой.
- Подготовка вопросов преподавателю учебной дисциплины по проблемам, недостаточно понятным обучающемуся по итогам ознакомления с рекомендованными источниками учебной дисциплины (вопросы готовятся в письменной форме, для возможности оценки проработки материала):
 - Подготовка к интерактивной части занятий: 1) подбор материала к дискуссиям, эвристическим беседам, работе в малых группах, опросам (мозговой штурм, ПОПС-формула и др.); 2) сбор информации и подготовка эссе, реферата и презентаций по вопросам практического занятия по теме (творческое задание).
 - Решение практических задач и заданий, тестовых заданий (кейс-стади).
 - Выполнение письменных и иных заданий к практическим занятиям.

В числе видов самостоятельной работы обучающихся очной формы обучения превалирует выполнение определяемых преподавателем письменных и иных заданий к практическим занятиям.

Тематика указанных видов работ может быть дополнительно согласована обучающимся с преподавателем.

В рамках подготовки к практическому занятию следует ознакомиться с методическими рекомендациями для подготовки к ПЗ, предложенными преподавателем, изучить и законспектировать рекомендованную литературу и подготовить развернутые планы выступлений по вопросам, вынесенным на обсуждение. При необходимости следует проконсультироваться с преподавателем.

В таком же порядке готовятся **доклады, эссе и рефераты** по дополнительной литературе, темы которых предлагаются преподавателем или выбираются из предложенного списка.

Одной из форм контроля самостоятельной работы обучающихся на практических занятиях является **тестирование**. Тестовый контроль отличается объективностью, обладает высокой степенью дифференциации испытуемых по уровню знаний и умений. Тестирование помогает преподавателю выявить структуру знаний студентов и на этой основе переоценить методические подходы к обучению по дисциплине, индивидуализировать процесс обучения.

Список литературы, темы заданий и методические рекомендации по их выполнению предлагаются преподавателем.

7.3 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО НАПИСАНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КР не предусмотрено

7.4 ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Перечень основной литературы:

1. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник / В.Ф. Попондопуло. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-91768-568-7. – URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=488662>
2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9, 500 экз. – URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696>
3. Толкачев, А. Н. Коммерческое право [Электронный ресурс] :Учебное пособие / А. Н. Толкачев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 360 с. - ISBN 978-5-394-01153-5/ - URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511987>
4. Половцева, Фаина Петровна. Коммерческая деятельность: учебник для вузов по специальностям: "Коммерция", "Маркетинг", "Товароведение и экспертиза товаров", "Юриспруденция" со специализацией "Коммерческое право" и по направлению "Коммерция" / Ф. П. Половцева .— Москва : Инфра-М, 2012 .— 247 с. : ил. — (Высшее образование) .— Библиогр.: с. 241-243 .— ISBN 978-5-16-002274-1. – URL: <http://index.lib.vlsu.ru/cgi-bin/zgate.exe?present+5956+default+2+1+F+1.2.840.10003.5.102+rus>
5. Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ, Статут, 2013. 640 с. – URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/egorova_ma_kommercheskoe_pravo/

Перечень дополнительной литературы:

6. Синяев И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности, - 2-е изд. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 414 с.: ISBN 5-238-00550-4. - URL: <http://znanium.com/catalog.php>
7. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов/ Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-238-02319-9. – URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=884227>
8. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 248 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-16-002274-1/ - URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=376841>
9. Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2012. 328 с./ СПС Консультант Плюс. - URL: http://www.consultant.ru/edu/student/download_books/book/andreeva_lv_kommercheskoe_torgovoe_pravo/

Перечень специализированных периодических изданий:

Официальные издания

1. Российская газета. ВлГУ корпус 1, ауд. 140; корпус 2, ауд. 128; корпус 7, ауд. 140
2. Экономика и жизнь. ВлГУ корпус 6, ауд. 100

Справочно-библиографические издания

1. Законодательные дефиниции: Энциклопедический словарь / И.В. Рукавишников, И.Г. Напалкова, Д.Е. Суханова; Под ред. д-ра юрид. наук, проф. И.В. Рукавишниковой - М.: Норма: НИЦ Инфра-М, 2013. - 672 с.: 60x90 1/16. (п) ISBN 978-5-91768-340-9, 1000 экз. – URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=373298>

2. Некипелов, А. Д. Новая Российская энциклопедия [Электронный ресурс] : В 12 т.: Т. 7(1): Интонация - Казарес / Редкол.: А. Д. Некипелов, В. И. Данилов-Данильян и др. - М. : Энциклопедия, ИД ИНФРА-М, 2003. - 480 с. : ил. ; 84x108/16. - ISBN 5-94802-001-0 (Энциклопедия). - ISBN 5-16-002383-6 (ИНФРА-М). ISBN 978-5-94802-032-7 (т. 7(1)) (Энциклопедия) ISBN 978-5-16-003726-4 (т. 7(1)) (ИНФРА-М)/ - URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=372945>

3. БОЛЬШАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ. (Серия "Профессиональные справочники и энциклопедии") - М.: Книжный мир, 2010. - 960 с. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785804102969.html>

Специализированные периодические издания

1. Бюллетень Верховного суда РФ. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
2. Вестник МГУ: право. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
3. Гражданское право. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
4. Закон. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
5. Закон и право. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
6. Конкуренция и право. /ВлГУ корпус 2, ауд. 128
7. Российская юстиция. / ВлГУ библиотека ЮИ ул. Студенческая, 10)

Интернет ресурсы

1. <http://www.kodeks.ru> – официальный сайт информационно-правового консорциума «Кодекс».
2. <http://www.law.edu.ru> – федеральный правовой портал
3. <http://www.consultant.ru> – СПС Консультант Плюс
4. <http://www.garant.ru> – СПС Гарант
5. <http://www.elibrary.ru> – научная электронная библиотека
6. <http://www.cyberleninka.ru> - научная электронная библиотека

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Занятия проводятся в аудиториях Юридического института ВлГУ (корп. № 11) по адресу г. Владимир, ул. Студенческая, д. 8. Все аудитории оснащены компьютерной техникой с операционной системой Windows и стандартным пакетом Microsoft Office, с доступом в Интернет, видео мультимедийным оборудованием, которое позволяет визуализировать процесс представления презентационного материала, а также проводить компьютерное тестирование обучающихся по учебным дисциплинам; доской настенной, флوماстером. Компьютерная техника, используемая в учебном процессе, имеет лицензионное программное обеспечение.

Рабочая программа дисциплины «Коммерческое право» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.05.02 Таможенное дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.08.2015 № 850.

Рабочая программа дисциплины «Коммерческое право» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.05.02 Таможенное дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.08.2015 № 850.

Рабочую программу составил:
к.ю.н., доцент



Е.В. Шаназарова

Рецензент

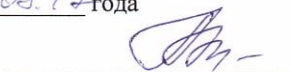
Начальник юридического отдела ООО «Дали»



Е. Н. Поводова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена
на заседании кафедры «Финансовое право и таможенная деятельность»
Протокол № 1 от 30.08.17 года

Заведующий кафедрой:
к.ю.н., доцент



И.В. Погодина

Рабочая программа рассмотрена и одобрена
на заседании учебно-методической комиссии направления 38.05.02 – Таможенное дело
Протокол № 1 от 05.09.17 года

Председатель комиссии



И.В. Погодина

2017

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 2018-2019 учебный год на заседании учебно-методической комиссии специальности 38.05.02 «Таможенное дело»,
протокол № 1 от 29.08 2018 года И.В. Погодина
Председатель комиссии _____ И.В. Погодина

Рабочая программа одобрена на 2019-2020 учебный год на заседании учебно-методической комиссии специальности 38.05.02 «Таможенное дело»,
протокол № 1 от 30.08. 2019 года И.В. Погодина
Председатель комиссии _____ И.В. Погодина

Рабочая программа одобрена на 2020-21 учебный год на заседании учебно-методической комиссии специальности 38.05.02 «Таможенное дело»,
протокол № 1 от 28.08. 2020 года И.В. Погодина
Председатель комиссии _____ И.В. Погодина

Рабочая программа одобрена на 2021-22 учебный год на заседании учебно-методической комиссии специальности 38.05.02 «Таможенное дело»,
протокол № 1 от 30.08 2021 года И.В. Погодина
Председатель комиссии _____ И.В. Погодина

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год на заседании учебно-методической комиссии специальности 38.05.02 «Таможенное дело»,
протокол № _____ от _____ 20__ года _____
Председатель комиссии _____ И.В. Погодина