

**Автономная образовательная некоммерческая организация  
Высшего образования  
«Институт Бизнеса и Информационных Систем»  
(АОНО ВО «ИБИС»)**

Факультет Бизнеса и информационных технологий  
Кафедра Частного права



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**  
дисциплины  
**Б1.В.ДВ.04.02 Коммерческое право**

Уровень образования: Высшее образование – бакалавриат  
Направление подготовки: 40.03.01 Юриспруденция  
Направленность (профиль): Гражданско-правовая  
Форма обучения: Очная, заочная и очно-заочная  
Составитель: Тыртычный А.А.

Воронеж 2023 г.

Разработчик рабочей программы дисциплины: Тыртычный Александр Александрович

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Частного права», протокол №2 от «25» апреля 2023 года.

Ученого совета АОНО «Институт Бизнеса и Информационных Систем», протокол № 3 от «11» мая 2023 года.

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины (модуля) «Коммерческое право» является изучение обучающимися основ анализа и оценки эффективности правового регулирования отдельных аспектов осуществления хозяйственной деятельности, в частности создание компании, заключение и исполнение хозяйственных договоров, внешнеэкономические сделки и др.

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования

Дисциплина «Коммерческое право» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, дисциплины по выбору.

Для освоения данной дисциплины (модуля) необходимы результаты обучения, полученные в предшествующих дисциплинах (модулях) и практиках: «Теория государства и права», «Гражданское право», «Конституционное право», «Прокурорский надзор», «Административное право», «Основы экономики и финансовой грамотности», «Правовое регулирование противодействия коррупции», «Финансовое право», «Банковское право», «Учебная практика (ознакомительная практика)».

Перечень последующих дисциплин (модулей) и практик, для которых необходимы результаты обучения, полученные в данной дисциплине (модуле): «Страховое право», «Договорное право», «Жилищное право», «Наследственное право», «Трудовые споры», «Гражданско-процессуальные акты», «Несостоятельность (банкротство)», «Коммерческое право», «Производственная практика (преддипломная практика)». «Подготовка публичной защиты ВКР», «Производственная практика (преддипломная практика)», «Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена», «Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы».

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесённых с установленными в образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
ПК-3 Способен принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации	ИПК-3.1. Правильно определяет отраслевую принадлежность правовых норм.	Знать правила правоприменения в области коммерческого права, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство.
	ИПК-3.2. Использует принципы права при принятии решения.	Уметь правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в области коммерческого

		права и составлять юридические документы
	ИПК-3.3. Разрешает проблемы и коллизии в процессе правоприменения.	Владеть методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами коммерческого права
ПК-4 Способен юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства	ИПК-4.1. Определяет основания возникновения, изменения и прекращения правоотношений в рамках конкретных обстоятельств.	Знать порядок действия нормативных правовых актов и их применения в профессиональной деятельности в области коммерческого права
	ИПК-4.2. Выявляет факты, имеющие юридическое значение.	Уметь анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними регулируемые нормами законодательства о коммерческой деятельности правовые отношения.
	ИПК-4.3. Правильно определяет юридические последствия квалифицируемых обстоятельств.	Владеть навыками анализа различных норм законодательства о коммерческой деятельности, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности

#### 4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

##### 4.1. Структура дисциплины (модуля)

##### 4.1.1. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы по очной форме обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		№ 6 часов
Контактная работа (всего):	36	36
В том числе: Лекции (Л)	18	18
Практические занятия (Пр)	18	18
Лабораторная работа (Лаб)		
Самостоятельная работа обучающихся (СР)	36	36
Контроль	Зачет с оценкой	(3)
	кол-во часов	
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>часов</b>	<b>72</b>
	<b>зач. ед.</b>	<b>2</b>

##### 4.1.2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы по заочной форме обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Курс
		№ 4

			часов
Контактная работа (всего):		12	12
В том числе: Лекции (Л)		4	4
Практические занятия (Пр)		8	8
Лабораторная работа (Лаб)			
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		56	56
Контроль	Зачет с оценкой	(3)	(3)
	кол-во часов	4	4
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>часов</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
	<b>зач. ед.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

#### 4.1.3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы по очно-заочной форме обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр	
		№ 8	
		часов	
Контактная работа (всего):	28	28	
В том числе: Лекции (Л)	12	12	
Практические занятия (Пр)	16	16	
Лабораторная работа (Лаб)			
Самостоятельная работа обучающихся (СР)	44	44	
Контроль	Зачет с оценкой	(3)	(3)
	кол-во часов		
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>часов</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
	<b>зач. ед.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

#### 4.2. Содержание дисциплины (модуля)

##### 4.2.1. Содержание дисциплины (модуля) по очной форме обучения

Наименование раздела, темы	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Количество часов, выделяемых на контактную работу			Кол-во часов СР	Виды СР	Контроль
		в том числе по видам учебных занятий					
		Л	Пр	Лаб			
1	2	3	4	5	6	7	8
Тема 1. Коммерческое право, как отрасль права.	ПК-3 ИПК-3.1.	2	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.

Наименование раздела, темы	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Количество часов, выделяемых на контактную работу			Кол-во часов СР	Виды СР	Контроль
		в том числе по видам учебных занятий					
		Л	Пр	Лаб			
1	2	3	4	5	6	7	8
Тема 2. Субъекты коммерческого права.	ПК-3 ИПК-3.2.	2	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 3. Объекты торгового оборота.	ПК-3 ИПК-3.3.	2	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 4. Правовые основы товарного рынка.	ПК-4 ИПК-4.1.	2	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности.	ПК-4 ИПК-4.2.	2	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи.	ПК-4 ИПК-4.3.	2	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 7. Система договоров коммерческого права.	ПК-4 ИПК-4.2.	4	4		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 8. Правовое регулирование доставки и приемки товаров.	ПК-4 ИПК-4.1.	2	2		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
<b>ВСЕГО ЧАСОВ:</b>	<b>72</b>	<b>18</b>	<b>18</b>		<b>36</b>		

### **Тема 1. Коммерческое право, как отрасль права - 8 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Торговля как центральное звено экономической деятельности, условие жизнеобеспечения организаций и физических лиц. Товарный оборот и имущественные отношения гражданского права, взаимосвязь правового регулирования коммерческой деятельности с общими началами гражданского законодательства.

Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслевыми функциями гражданского права. Специальные функции коммерческого права.

Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права. Появление специальных черт у соответствующих институтов гражданского права, их «коммерциализация» под влиянием потребностей регулирования торговой деятельности.

Понятие, предмет, особенности отношений, входящих в него и метод коммерческого права. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

Воздействие публично-правовых установлений на коммерческую деятельность. Цели и основные способы такого воздействия. Обеспечение взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.

Коммерческое право – один из разделов правоведения, дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров. Понятие дисциплины, отличия 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.

Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права.

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.

Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Нормативные правовые акты федеральных министерств, иных органов исполнительной власти по вопросам

коммерческой деятельности. Обычай торгового оборота и деловые обыкновения в торговле.

Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение.

Международные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота. Процесс гармонизации российского и зарубежного торгового законодательства.

Перспективы кодификации торгового законодательства России. Учет зарубежного и дореволюционного российского опыта кодификации торгового законодательства.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Понятие коммерческого права. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права.

2. Предмет, особенности отношений, входящих в него, функции и метод коммерческого права.

3. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

4. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности.

5. Понятие торгового законодательства. Структура и состав торгового законодательства.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Торговля как центральное звено экономической деятельности, условие жизнеобеспечения организаций и физических лиц.

2. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции.

3. Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслевыми функциями гражданского права.

4. Специальные функции коммерческого права.

5. Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права

6. Понятие, предмет, особенности отношений, входящих в него и метод коммерческого права. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

7. Воздействие публично-правовых установлений на коммерческую деятельность. Цели и основные способы такого воздействия. Обеспечение взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.



8. Коммерческое право – один из разделов правоведения, дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров.

9. Правовое регулирование коммерческой, т. е. торговой, предпринимательской деятельности – предмет изучения дисциплины коммерческого права.

10. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности, связанной с систематическим получением прибыли в результате торговых операций.

11. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права.

12. 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.

13. Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

14. Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение.

15. Международные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота.

## **Тема 2. Субъекты коммерческого права - 8 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Понятие и виды субъектов коммерческого права. Участие коммерческих организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций.

Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности: степень влияния учредителей на распоряжение имуществом организации, наличие налоговых льгот и преимуществ, возможности повышения производительности труда и степени доходности, сокращение транзакционных издержек.

Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, торговые агенты и другие.

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

Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров. Договор комиссии. Договор поручения. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве.

Транспортная экспедиция. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера.

Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии территориальных товарных рынков и межрегиональных торговых связей.

Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Понятие и виды субъектов коммерческого права. Отличие состава субъектов коммерческого и гражданского права.

2. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, торговые агенты и другие.

3. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие.

4. Понятие коммерческого представительства. Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве.

5. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Виды торгово-посреднических договоров.

6. Договор комиссии. Обязанности комитента и комиссионера. Отличие коммерческой и бытовой комиссии.

7. Договор поручения.

8. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Права и обязанности агента.

9. Транспортная экспедиция. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера.

10. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

11. Формы участия органов исполнительной власти и местного самоуправления в торговом обороте.

12. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

### **Тема 3. Объекты торгового оборота - 8 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы. Общероссийский классификатор продукции 1998г. товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности 1996 г.

Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания. Сущность товарной марки. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров. 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.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров.
2. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации.
3. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения.
4. Наименование места происхождения товара, его отличие от товарного знака. Понятие «бренда».

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы

2. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации.

3. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.

4. Сущность товарной марки. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

5. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения.

6. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

7. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.

8. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

9. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров.

10. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

11. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.

12. Возможности административного ограничения операций с отдельными видами товаров.

#### **Тема 4. Правовые основы товарного рынка - 8 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Организация товарного обращения — объективное требование рыночной экономики. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Правовое обеспечение развития этих организаций.

Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

Система закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.

Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Организация товарного обращения
2. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.

3. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

4. Структура товарного рынка. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

5. Основные способы сбыта товаров организациями изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов.

6. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации.

7. Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

8. Понятие инфраструктуры товарного рынка.

9. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Организация товарного обращения — объективное требование рыночной экономики. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

2. Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации.

3. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Особенности роз-

ничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

4. Система закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.

5. Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

## **Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности - 8 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

Правовые основы обеспечения санитарных и гигиенических требований, качества товаров. Государственное регулирование цен.

Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

Правовой статус потребителя в торговом обороте. Нормативные акты, регулирующие правовое положение потребителя. Право потребителя на информацию о продавце и товаре. Права потребителя при продаже товара ненадлежащего качества. Права потребителя при продаже товара надлежащего качества. Способы защиты прав потребителей. Порядок защиты нарушенных прав потребителей.

Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы и их полномочия.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

2. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

3. Правовой статус потребителя в торговом обороте. Способы и порядок защиты нарушенных прав потребителей.

4. Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

2. Правовые основы обеспечения санитарных и гигиенических требований, качества товаров. Государственное регулирование цен.

3. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности.

4. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

5. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

6. Правовой статус потребителя в торговом обороте. Нормативные акты, регулирующие правовое положение потребителя.

7. Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы и их полномочия.

## **Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи - 8 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Коммерческое обязательство как вид гражданско-правового обязательства. Понятие и виды коммерческой сделки.

Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности. Воздействие нормативных правовых актов и усмотрения сторон на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.

Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Установление сторонами специальных требований к форме договора. Последствия несоблюдения таких требований.

Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора, Оформление разногласий по проекту договора. Проведение переговоров для урегулирования разногласий по договорам.

Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта». Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарорас-

порядительными документами и другое. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли («электронная торговля»).

Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров. Законные основания для одностороннего отказа от договора и одностороннего изменения условий отдельных видов договоров: купли-продажи, поставки, перевозки, аренды и других. Односторонний отказ от договора поручительства и иных договоров доверительного характера.

Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судебном порядке. Установленные законом основания для расторжения или изменения договора в судебном порядке. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора.

Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договора.

Понятие, история и договора оптовой купли-продажи. Принципы договора оптовой купли-продажи: понятие и виды. Отличие договора оптовой купли-продажи от поставки и контрактации.

Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.
2. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров.
3. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Виды торгово-посреднических договоров.
4. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров.
5. Организационные договоры в торговле, их основные виды.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Коммерческое обязательство как вид гражданско-правового обязательства. Понятие и виды коммерческой сделки.
2. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности



3. Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Установление сторонами специальных требований к форме договора. Последствия несоблюдения таких требований.

4. Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора, Оформление разногласий по проекту договора.

5. Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта».

6. Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров.

7. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судебном порядке.

8. Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договора.

9. Понятие, история и договора оптовой купли-продажи.

10. Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

11. Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи.

### **Тема 7. Система договоров коммерческого права - 14 ч.**

Лекции-4 ч. Содержание: Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.

Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров. Торгово-производственные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составления ассортиментных наборов, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.

Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализаци-

онных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контракция сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие.

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

Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

Организационные договоры в торговле, их основные виды. Договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие.

Практические занятия-4 ч.

Вопросы:

1. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур.
2. Порядок заключения письменных договоров. Законодательное регулирование форм расчетов.
3. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами.
4. Понятие оптовой торговли. Различие оптовой и розничной торговли. Понятие договора оптовой купли-продажи. Отличие договора оптовой купли-продажи от поставки и контракции.
5. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Вывоз товара покупателем. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.
2. Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров.
3. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.
4. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»).
5. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торго-

во-посреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие.

6. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

7. Организационные договоры в торговле, их основные виды. Договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие.

### **Тема 8. Регулирование доставки и приемки товаров - 10 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Установление вида транспорта и используемых перевозочных средств. Определение возможности замены одного вида транспорта или перевозочного средства другими.

Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке товара. Значение этого условия и порядок обеспечения его исполнения.

Вывоз товара покупателем. Определение в договоре графика вывоза или сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Возможность отбора покупателем товара на складе продавца.

Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Удостоверение несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности 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. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

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

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

2. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Экспертиза качества товаров.

3. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства.

4. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара.

2. Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

3. Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке

4. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

5. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Удостоверение не сохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин не сохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

6. Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

7. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы.

#### 4.2.2. Содержание дисциплины (модуля) по заочной форме обучения

Наименование раздела, темы	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Количество часов, выделяемых на контактную работу	Количество часов СР	Виды СР	Контроль
		в том числе по видам учебных занятий			

		Л	Пр	Л аб			
1	2	3	4	5	6	7	8
Тема 1. Коммерческое право, как отрасль права.	ПК-3 ИПК-3.1.		1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 2. Субъекты коммерческого права.	ПК-3 ИПК-3.2.	0,5	1		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 3. Объекты торгового оборота.	ПК-3 ИПК-3.3.	0,5	1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 4. Правовые основы товарного рынка.	ПК-4 ИПК-4.1.	0,5	1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности.	ПК-4 ИПК-4.2.	0,5	1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи.	ПК-4 ИПК-4.3.	1	1		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 7. Система договоров коммерческого права.	ПК-4 ИПК-4.2.	1	1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 8. Правовое регулирование доставки и приемки товаров.	ПК-4 ИПК-4.1.		1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
<b>ВСЕГО ЧАСОВ:</b>	<b>72</b>	<b>4</b>	<b>8</b>		<b>44</b>		<b>4</b>

### **Тема 1. Коммерческое право как отрасль права - 7 ч.**

Содержание: Торговля как центральное звено экономической деятельности, условие жизнеобеспечения организаций и физических лиц. Товарный оборот и имущественные отношения гражданского права, взаимосвязь правового регулирования коммерческой деятельности с общими началами гражданского законодательства.

Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслевыми функциями гражданского права. Специальные функции коммерческого права.

Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права. Появление специальных черт у соответствующих институтов гражданского права, их «коммерциализация» под влиянием потребностей регулирования торговой деятельности.

Понятие, предмет, особенности отношений, входящих в него и метод коммерческого права. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

Воздействие публично-правовых установлений на коммерческую деятельность. Цели и основные способы такого воздействия. Обеспечение взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.

Коммерческое право – один из разделов правоведения, дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров. Понятие дисциплины, отличия 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.

Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права.

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.

Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Нормативные правовые акты федеральных министерств, иных органов исполнительной власти по вопросам коммерческой деятельности. Обычаи торгового оборота и деловые обыкновения в торговле.

Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение.

Международные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной

купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота. Процесс гармонизации российского и зарубежного торгового законодательства.

Перспективы кодификации торгового законодательства России. Учет зарубежного и дореволюционного российского опыта кодификации торгового законодательства.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Понятие коммерческого права. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права.

2. Предмет, особенности отношений, входящих в него, функции и метод коммерческого права.

3. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

4. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности.

5. Понятие торгового законодательства. Структура и состав торгового законодательства.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Торговля как центральное звено экономической деятельности, условие жизнеобеспечения организаций и физических лиц.

2. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции.

3. Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслевыми функциями гражданского права.

4. Специальные функции коммерческого права.

5. Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права

6. Понятие, предмет, особенности отношений, входящих в него и метод коммерческого права. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

7. Воздействие публично-правовых установлений на коммерческую деятельность. Цели и основные способы такого воздействия. Обеспечение взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.

8. Коммерческое право – один из разделов правоведения, дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров.

9. Правовое регулирование коммерческой, т. е. торговой, предпринимательской деятельности – предмет изучения дисциплины коммерческого права.

10. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности, связанной с систематическим получением прибыли в результате торговых операций.

11. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права.

12. 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.

13. Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

14. Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение.

15. Международные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота.

## **Тема 2. Субъекты коммерческого права – 5,5 ч.**

Лекции-0,5 ч. Содержание: Понятие и виды субъектов коммерческого права. Участие коммерческих организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций.

Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности: степень влияния учредителей на распоряжение имуществом организации, наличие налоговых льгот и преимуществ, возможности повышения производительности труда и степени доходности, сокращение транзакционных издержек.

Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, торговые агенты и другие.

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

Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг. Виды



торгово-посреднических договоров. Договор комиссии. Договор поручения. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве.

Транспортная экспедиция. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера.

Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии территориальных товарных рынков и межрегиональных торговых связей.

Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Понятие и виды субъектов коммерческого права. Отличие состава субъектов коммерческого и гражданского права.

2. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, торговые агенты и другие.

3. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие.

4. Понятие коммерческого представительства. Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве.

5. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Виды торгово-посреднических договоров.

6. Договор комиссии. Обязанности комитента и комиссионера. Отличие коммерческой и бытовой комиссии.

7. Договор поручения.

8. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Права и обязанности агента.

9. Транспортная экспедиция. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера.

10. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

11. Формы участия органов исполнительной власти и местного самоуправления в торговом обороте.

12. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

### **Тема 3. Объекты торгового оборота – 7,5 ч.**

Лекции-0.5 ч. Содержание: Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы. Общероссий-

ский классификатор продукции 1998г. товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности 1996 г.

Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания. Сущность товарной марки. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров. 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.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров.
2. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации.
3. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения.
4. Наименование места происхождения товара, его отличие от товарного знака. Понятие «бренда».

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы
2. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации.
3. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.

4. Сущность товарной марки. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

5. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения.

6. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

7. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.

8. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

9. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров.

10. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

11. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.

12. Возможности административного ограничения операций с отдельными видами товаров.

#### **Тема 4. Правовые основы товарного рынка – 7,5 ч.**

Лекции-0,5 ч. Содержание: Организация товарного обращения — объективное требование рыночной экономики. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Правовое обеспечение развития этих организаций.

Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

Система закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.

Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Организация товарного обращения
2. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.
3. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.
4. Структура товарного рынка. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.
5. Основные способы сбыта товаров организациями изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов.
6. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации.
7. Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.
8. Понятие инфраструктуры товарного рынка.
9. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Организация товарного обращения — объективное требование рыночной экономики. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.
2. Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации.
3. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.
4. Система закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.
5. Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

## **Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности – 7,5 ч.**

Лекции-0,5 ч. Содержание: Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

Правовые основы обеспечения санитарных и гигиенических требований, качества товаров. Государственное регулирование цен.

Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

Правовой статус потребителя в торговом обороте. Нормативные акты, регулирующие правовое положение потребителя. Право потребителя на информацию о продавце и товаре. Права потребителя при продаже товара ненадлежащего качества. Права потребителя при продаже товара надлежащего качества. Способы защиты прав потребителей. Порядок защиты нарушенных прав потребителей.

Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы и их полномочия.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

2. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

3. Правовой статус потребителя в торговом обороте. Способы и порядок защиты нарушенных прав потребителей.

4. Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

2. Правовые основы обеспечения санитарных и гигиенических требований, качества товаров. Государственное регулирование цен.

3. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности.

4. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

5. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

6. Правовой статус потребителя в торговом обороте. Нормативные акты, регулирующие правовое положение потребителя.

7. Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы и их полномочия.

## **Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи - 6 ч.**

Лекции-1 ч. Содержание: Коммерческое обязательство как вид гражданско-правового обязательства. Понятие и виды коммерческой сделки.

Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности. Воздействие нормативных правовых актов и усмотрения сторон на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.

Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Установление сторонами специальных требований к форме договора. Последствия несоблюдения таких требований.

Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора, Оформление разногласий по проекту договора. Проведение переговоров для урегулирования разногласий по договорам.

Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта». Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарораспорядительными документами и другое. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли («электронная торговля»).

Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров. Законные основания для одностороннего отказа от договора и одностороннего изменения условий отдельных видов договоров: купли-продажи, поставки, перевозки, аренды и других. Односторонний отказ от договора поручительства и иных договоров доверительного характера.

Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судеб-

ном порядке. Установленные законом основания для расторжения или изменения договора в судебном порядке Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора.

Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договора.

Понятие, история и договора оптовой купли-продажи. Принципы договора оптовой купли-продажи: понятие и виды. Отличие договора оптовой купли-продажи от поставки и контрактации.

Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.

2. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров.

3. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Виды торгово-посреднических договоров.

4. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров.

5. Организационные договоры в торговле, их основные виды.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Коммерческое обязательство как вид гражданско-правового обязательства. Понятие и виды коммерческой сделки.

2. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности

3. Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Установление сторонами специальных требований к форме договора. Последствия несоблюдения таких требований.

4. Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора, Оформление разногласий по проекту договора.

5. Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта».

6. Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров.

7. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судебном порядке.

8. Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договора.

9. Понятие, история и договора оптовой купли-продажи.

10. Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

11. Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи.

### **Тема 7. Система договоров коммерческого права - 8 ч.**

Лекции-1 ч. Содержание: Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.

Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров. Торгово-производственные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составления ассортиментных наборов, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.

Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контракция сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие.

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

Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

Организационные договоры в торговле, их основные виды. Договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производ-



ственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур.  
2. Порядок заключения письменных договоров. Законодательное регулирование форм расчетов.

3. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами.

4. Понятие оптовой торговли. Различие оптовой и розничной торговли. Понятие договора оптовой купли-продажи. Отличие договора оптовой купли-продажи от поставки и контрактации.

5. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Вывоз товара покупателем. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.

2. Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров.

3. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.

4. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»).

5. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торговомеднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие.

6. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

7. Организационные договоры в торговле, их основные виды. Договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие.

## **Тема 8. Регулирование доставки и приемки товаров - 7 ч.**

Содержание: Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Установление вида транспорта и используемых перевозочных средств. Определение возможности замены одного вида транспорта или перевозочного средства другими.

Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке товара. Значение этого условия и порядок обеспечения его исполнения.

Вывоз товара покупателем. Определение в договоре графика вывоза или сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Возможность отбора покупателем товара на складе продавца.

Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. 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. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

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

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

2. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Экспертиза качества товаров.

3. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства.

4. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара.

2. Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

3. Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке

4. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

5. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Удостоверение не сохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин не сохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

6. Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

7. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы.

#### 4.2.3. Содержание дисциплины (модуля) по очно-заочной форме обучения

Наименование раздела, темы	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Количество часов, выделяемых на контактную работу			Количество часов СР	Виды СР	Контроль
		в том числе по видам учебных занятий					
		Л	Пр	Лаб			
1	2	3	4	5	6	7	8
Тема 1. Коммерческое право, как отрасль права.	ПК-3 ИПК-3.1.	1	1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.

Наименование раздела, темы	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции	Количество часов, выделяемых на контактную работу			Количество часов СР	Виды СР	Контроль
		в том числе по видам учебных занятий					
		Л	Пр	Лаб			
1	2	3	4	5	6	7	8
Тема 2. Субъекты коммерческого права.	ПК-3 ИПК-3.2.	1	1		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 3. Объекты торгового оборота.	ПК-3 ИПК-3.3.	2	2		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 4. Правовые основы товарного рынка.	ПК-4 ИПК-4.1.	2	2		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности.	ПК-4 ИПК-4.2.	2	2		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи.	ПК-4 ИПК-4.3.	2	2		6	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 7. Система договоров коммерческого права.	ПК-4 ИПК-4.2.	1	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
Тема 8. Правовое регулирование доставки и приемки товаров.	ПК-4 ИПК-4.1.	1	2		4	Подготовка к устному опросу, решению задач; написание реферата	Устный опрос, реферат, решение задач.
<b>ВСЕГО ЧАСОВ:</b>	<b>72</b>	<b>12</b>	<b>16</b>		<b>44</b>		

### Тематическое содержание дисциплины

#### Тема 1. Коммерческое право, как отрасль права - 8 ч.

Лекции-1 ч. Содержание: Торговля как центральное звено экономической деятельности, условие жизнеобеспечения организаций и физических

лиц. Товарный оборот и имущественные отношения гражданского права, взаимосвязь правового регулирования коммерческой деятельности с общими началами гражданского законодательства.

Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслевыми функциями гражданского права. Специальные функции коммерческого права.

Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права. Появление специальных черт у соответствующих институтов гражданского права, их «коммерциализация» под влиянием потребностей регулирования торговой деятельности.

Понятие, предмет, особенности отношений, входящих в него и метод коммерческого права. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.

Воздействие публично-правовых установлений на коммерческую деятельность. Цели и основные способы такого воздействия. Обеспечение взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.

Коммерческое право – один из разделов правоведения, дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров. Понятие дисциплины, отличия 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.

Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права.

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.

Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Россий-

ской Федерации в области торгового права. Нормативные правовые акты федеральных министерств, иных органов исполнительной власти по вопросам коммерческой деятельности. Обычаи торгового оборота и деловые обыкновения в торговле.

Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение.

Международные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота. Процесс гармонизации российского и зарубежного торгового законодательства.

Перспективы кодификации торгового законодательства России. Учет зарубежного и дореволюционного российского опыта кодификации торгового законодательства.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Понятие коммерческого права. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права.
2. Предмет, особенности отношений, входящих в него, функции и метод коммерческого права.
3. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.
4. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности.
5. Понятие торгового законодательства. Структура и состав торгового законодательства.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Торговля как центральное звено экономической деятельности, условие жизнеобеспечения организаций и физических лиц.
2. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции.
3. Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслевыми функциями гражданского права.
4. Специальные функции коммерческого права.
5. Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права
6. Понятие, предмет, особенности отношений, входящих в него и метод коммерческого права. Коммерческое правоотношение, его структура и особенности.
7. Воздействие публично-правовых установлений на коммерческую деятельность. Цели и основные способы такого воздействия. Обеспечение

взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.

8. Коммерческое право – один из разделов правоведения, дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров.

9. Правовое регулирование коммерческой, т. е. торговой, предпринимательской деятельности – предмет изучения дисциплины коммерческого права.

10. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности, связанной с систематическим получением прибыли в результате торговых операций.

11. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права.

12. 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.

13. Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

14. Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение.

15. Международные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного торгового права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего торгового оборота.

## **Тема 2. Субъекты коммерческого права - 8 ч.**

Лекции-1 ч. Содержание: Понятие и виды субъектов коммерческого права. Участие коммерческих организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций.

Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности: степень влияния учредителей на распоряжение имуществом организации, наличие налоговых льгот и преимуществ, возможности повышения производительности труда и степени доходности, сокращение транзакционных издержек.

Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности. Виды субъектов, занимающихся покупкой и по-

следующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, торговые агенты и другие.

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

Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров. Договор комиссии. Договор поручения. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве.

Транспортная экспедиция. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера.

Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии территориальных товарных рынков и межрегиональных торговых связей.

Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

Практические занятия-1 ч.

Вопросы:

1. Понятие и виды субъектов коммерческого права. Отличие состава субъектов коммерческого и гражданского права.

2. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, торговые агенты и другие.

3. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие.

4. Понятие коммерческого представительства. Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве.

5. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Виды торгово-посреднических договоров.

6. Договор комиссии. Обязанности комитента и комиссионера. Отличие коммерческой и бытовой комиссии.

7. Договор поручения.

8. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Права и обязанности агента.

9. Транспортная экспедиция. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера.

10. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.



11. Формы участия органов исполнительной власти и местного самоуправления в торговом обороте.

12. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

### **Тема 3. Объекты торгового оборота - 10 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы. Общероссийский классификатор продукции 1998г. товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности 1996 г.

Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания. Сущность товарной марки. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров. 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.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров.  
2. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации.

3. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения.

4. Наименование места происхождения товара, его отличие от товарного знака. Понятие «бренда».

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы

2. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации.

3. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.

4. Сущность товарной марки. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

5. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения.

6. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

7. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.

8. Основные способы государственного регулирования обращения товаров.

9. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров.

10. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

11. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.

12. Возможности административного ограничения операций с отдельными видами товаров.

#### **Тема 4. Правовые основы товарного рынка - 10 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Организация товарного обращения — объективное требование рыночной экономики. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Правовое обеспечение развития этих организаций.

Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

Система закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.

Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Организация товарного обращения

2. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.

3. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

4. Структура товарного рынка. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

5. Основные способы сбыта товаров организациями изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов.

6. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации.

7. Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

8. Понятие инфраструктуры товарного рынка.

9. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Организация товарного обращения — объективное требование рыночной экономики. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

2. Пути совершенствования сбыта товаров организациями изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации.

3. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товар-

ных бирж, оптовых продовольственных рынков и других. Особенности розничной торговли. Продажа товаров по образцам. Договор розничной купли-продажи.

4. Система закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.

5. Понятие инфраструктуры товарного рынка. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и другие.

## **Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности - 10 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

Правовые основы обеспечения санитарных и гигиенических требований, качества товаров. Государственное регулирование цен.

Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

Правовой статус потребителя в торговом обороте. Нормативные акты, регулирующие правовое положение потребителя. Право потребителя на информацию о продавце и товаре. Права потребителя при продаже товара ненадлежащего качества. Права потребителя при продаже товара надлежащего качества. Способы защиты прав потребителей. Порядок защиты нарушенных прав потребителей.

Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы и их полномочия.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

2. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

3. Правовой статус потребителя в торговом обороте. Способы и порядок защиты нарушенных прав потребителей.

4. Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота. Органы государственного контроля.

2. Правовые основы обеспечения санитарных и гигиенических требований, качества товаров. Государственное регулирование цен.

3. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в сфере торгового оборота. Органы, уполномоченные применять меры административной ответственности.

4. Порядок и сроки применения указанных мер ответственности.

5. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

6. Правовой статус потребителя в торговом обороте. Нормативные акты, регулирующие правовое положение потребителя.

7. Понятие конкуренции на товарном рынке и её правовое обеспечение. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы и их полномочия.

## **Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи - 10 ч.**

Лекции-2 ч. Содержание: Коммерческое обязательство как вид гражданско-правового обязательства. Понятие и виды коммерческой сделки.

Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности. Воздействие нормативных правовых актов и усмотрения сторон на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.

Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Установление сторонами специальных требований к форме договора. Последствия несоблюдения таких требований.

Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора, Оформление разногласий по проекту договора. Проведение переговоров для урегулирования разногласий по договорам.

Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта». Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарораспорядительными документами и другое. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли («электронная торговля»).

Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров. Законные основания для одностороннего отказа от договора и одностороннего изменения условий отдельных видов договоров: купли-продажи, поставки, перевозки, аренды и других. Односторонний отказ от договора поручительства и иных договоров доверительного характера.

Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судебном порядке. Установленные законом основания для расторжения или изменения договора в судебном порядке. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора.

Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договора.

Понятие, история и договора оптовой купли-продажи. Принципы договора оптовой купли-продажи: понятие и виды. Отличие договора оптовой купли-продажи от поставки и контрактации.

Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности.

2. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров.

3. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Виды торгово-посреднических договоров.

4. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров.

5. Организационные договоры в торговле, их основные виды.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Коммерческое обязательство как вид гражданско-правового обязательства. Понятие и виды коммерческой сделки.

2. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности

3. Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Установление сторонами специальных требований к форме договора. Последствия несоблюдения таких требований.

4. Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора, Оформление разногласий по проекту договора.

5. Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта».

6. Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров.

7. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судебном порядке.

8. Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Порядок понуждения к заключению договора.

9. Понятие, история и договора оптовой купли-продажи.

10. Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

11. Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи.

## **Тема 7. Система договоров коммерческого права - 7 ч.**

Лекции-1 ч. Содержание: Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.

Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров. Торгово-производственные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составления ассортиментных наборов, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.

Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контракция сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие.

Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-

посреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие.

Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

Организационные договоры в торговле, их основные виды. Договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие.

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур.
2. Порядок заключения письменных договоров. Законодательное регулирование форм расчетов.
3. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами.
4. Понятие оптовой торговли. Различие оптовой и розничной торговли. Понятие договора оптовой купли-продажи. Отличие договора оптовой купли-продажи от поставки и контрактиции.
5. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Вывоз товара покупателем. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.
2. Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров.
3. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.
4. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»).
5. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торговлопосреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие.
6. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммер-



ческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

7. Организационные договоры в торговле, их основные виды. Договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и другие.

### **Тема 8. Регулирование доставки и приемки товаров - 7 ч.**

Лекции-1 ч. Содержание: Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Установление вида транспорта и используемых перевозочных средств. Определение возможности замены одного вида транспорта или перевозочного средства другими.

Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке товара. Значение этого условия и порядок обеспечения его исполнения.

Вывоз товара покупателем. Определение в договоре графика вывоза или сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Возможность отбора покупателем товара на складе продавца.

Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. 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. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

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

Практические занятия-2 ч.

Вопросы:

1. Порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

2. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Экспертиза качества товаров.

3. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства.

4. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара.

2. Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

3. Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке

4. Применение Правил ИНКОТЕРМС при выработке условия о порядке доставки.

5. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Удостоверение не сохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин не сохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

6. Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

7. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы.

## **5. Самостоятельная работа обучающихся в ходе освоения дисциплины**

Самостоятельная работа – это индивидуальная познавательная деятельность обучающегося как на аудиторных занятиях, так и во внеаудиторное время. Самостоятельная работа должна быть многогранной и иметь четко выраженную направленность на формирование конкретных компетенций.

Цель самостоятельной работы – овладение знаниями, профессиональными умениями и навыками, опытом исследовательской деятельности и обеспечение формирования профессиональных компетенций, воспитание по-

требности в самообразовании, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем.

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы. Самостоятельная работа предполагает изучение литературных источников, выполнение контрольных заданий и работ, проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе литературных источников и других материалов, а также реальных фактов, личных наблюдений и т.д.

Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по заданной проблеме курса, написание реферата (доклада, эссе), исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- выполнение домашней контрольной работы (решение заданий, выполнение упражнений);
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку (отдельные темы, параграфы);
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к промежуточной аттестации.

Контроль результатов самостоятельной работы обучающихся может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия и внеаудиторную самостоятельную работу обучающихся по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Наименование работы и содержание
1.	Подготовка к лекционным занятиям	Прочитать и изучить соответствующий изучаемой теме материал из основной литературы.
2.	Подготовка к семинарским и практическим занятиям	Подготовка к занятию включает следующие элементы самостоятельной деятельности: четкое представление цели и задач его проведения; выделение навыков умственной, аналитической, научной деятельности, которые станут результатом предстоящей работы. Прочитать и изучить соответствующий изучаемой теме материал из дополнительной литературы.
3.	Ответы на контрольные вопросы	Данный вид самостоятельной работы предполагает устные, или письменные ответы на контрольные вопросы, предусмотренные рабочей программой дисциплины. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

4.	Выполнение практических заданий	Решение практических задач направлено на углубление научно-теоретических знаний и овладение определенными методами самостоятельной работы, которое формирует практические умения (вычислений, расчетов, использования таблиц, справочников и др.). В итоге у каждого обучающегося должен быть выработан определенный профессиональный подход к решению каждой задачи и интуиция.
5.	Выполнение тестовых заданий	Тест – стандартизированное задание, которое является одним из эффективных и рациональных дополнений к методам проверки знаний, умений и навыков обучающихся. Тестирование соответствует принципу самостоятельности в работе обучающегося и является одним из средств индивидуализации в учебном процессе. Показатели тестов ориентированы на измерение степени, определение уровня усвоения ключевых понятий, тем, разделов учебной программы, умений и навыков обучающихся, а не на констатацию наличия определенной совокупности усвоенных знаний.
6.	Ситуационные практикумы (кейс-задания)	Обучающемуся предлагается осмыслить реальную жизненную ситуацию, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при решении данной проблемы.
8.	Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, материал, пройденный в рамках практических занятий, реферативный материал и рекомендуемую литературу.

## **6. Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации по дисциплине**

Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине представлены в виде материалов оценочных средств по дисциплине.

6.1. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации

<b>Код контролируемого индикатора освоения компетенции</b>	<b>Наименование оценочного средства для проведения текущей аттестации</b>	<b>Наименование оценочного средства для проведения промежуточной аттестации</b>
ПК-3, ПК-4.	Вопросы для контроля знаний, ре-	Зачет

	фераты (доклады, презентации), ситуационные задания (кейсы), дискуссии, тестовые задания, задачи и вопросы к зачету.	
--	--	--

## 6.2. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Код контролируемой компетенции	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания			
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	Не зачтено	Зачтено		
ПК-3 Способен принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации.	Отсутствие или фрагментарные способности принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством РФ.	Неполные способности принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством РФ.	Сформированы, но содержат отдельные пробелы в способностях принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством РФ.	Сформированы системные способности принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством РФ.
ПК-4 Способен юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства.	Отсутствие или фрагментарные способности юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства.	Неполные способности юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства.	Сформированы, но содержат отдельные пробелы в способностях юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства.	Сформированы системные способности юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства.

## 7. Методические материалы для освоения дисциплины

Методические материалы для освоения дисциплины представлены в виде учебно-методического комплекса дисциплины.

При реализации учебной дисциплины «Коммерческое право» используются активные и интерактивные формы проведения занятий.

При проведении лекционных занятий: лекции, в ходе которых возникают дискуссии.

При проведении практических занятий: работа в малых группах, творческие задания, изучение и закрепление нового материала (работа с наглядными пособиями).

В самостоятельной работе обучающихся использование активных и интерактивных форм заключается в организации групповой работы обучающихся, таких как метод проектов, метод обучения в парах, внеаудиторные методы обучения.

Подготовка к лекционным занятиям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от обучающихся требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая обучающимся понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность обучающегося. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты (используя буквы, цифры), соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал преподаватель. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание обучающегося на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение: 1) главного в тексте; 2) основных аргументов; 3) выводов. Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого обучающийся знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие

суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информация может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

- сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;
- обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;
- фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;
- готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;
- работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;
- пользоваться реферативными и справочными материалами;
- контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;
- обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю.

## **8. Перечень учебных изданий и информационного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины**

### **8.1. Основная литература:**

1. Предпринимательское право: учебник / А.А. Демичев, М.В. Карпычев, А.И. Леонов [и др.] ; под ред. А.В. Пчелкина. – Москва: ИНФРА-М, 2021. - 478 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-016423-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1146803>. – Режим доступа: по подписке.

2. Толкачев, А. Н. Коммерческое право / Толкачев А.Н. – Москва: Дашков и К, 2018. - 360 с.: ISBN 978-5-394-01153-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/511987>. – Режим доступа: по подписке.

### **8.2. Дополнительная литература:**

1. Предпринимательское право: практикум / сост. А. Е. Самсонова; ФКОУ ВО Воронежский институт ФСИН России. – Воронеж: Научная книга,



2020. - 96 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1241012>. – Режим доступа: по подписке.

2. Кирпичев, А. Е. Коммерческое право: основы и современные проблемы: курс лекций / А. Е. Кирпичев, В. А. Кондратьев. – Москва: РГУП, 2018. - 212 с. - ISBN 978-5-93916-690-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1192148>. – Режим доступа: по подписке.

3. Попондопуло, В. Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник / Попондопуло В.Ф., - 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с. ISBN 978-5-91768-568-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/488662>. – Режим доступа: по подписке.

### 8.3. Электронные образовательные ресурсы:

№ п/п	Наименование ресурса	Режим доступа
1.	Министерство науки и высшего образования Российской Федерации:	<a href="https://www.minobrnauki.gov.ru/">https://www.minobrnauki.gov.ru/</a>
2.	Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки:	<a href="http://obrnadzor.gov.ru/ru/">http://obrnadzor.gov.ru/ru/</a>
3.	Федеральный портал «Российское образование»:	<a href="http://www.edu.ru/">http://www.edu.ru/</a> .
4.	Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»:	<a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
5.	Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов:	<a href="http://school-collection.edu.ru/">http://school-collection.edu.ru/</a>
6.	Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов:	<a href="http://fcior.edu.ru/">http://fcior.edu.ru/</a>
7.	Электронно-библиотечная система «Znanium»:	<a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>
8.	Электронная библиотечная система Юрайт:	<a href="https://biblio-online.ru/">https://biblio-online.ru/</a>
9.	База данных электронных журналов:	<a href="http://www.iprbookshop.ru/6951.html">http://www.iprbookshop.ru/6951.html</a>

### 8.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные правовые системы:

№ п/п	Наименование	Ссылка на информационный ресурс
1.	Официальный интернет портал правовой информации	<a href="http://pravo.gov.ru/index.html">http://pravo.gov.ru/index.html</a>
2.	Портал гуманитарного образования	<a href="http://www.humanities.edu.ru">http://www.humanities.edu.ru</a>
3.	Научная электронная библиотека.	<a href="http://elibrary.ru/eLIBRARY.RU">http://elibrary.ru/eLIBRARY.RU</a>
4.	Сайт Конституции Российской Федерации	<a href="http://constitution.garant.ru">http://constitution.garant.ru</a>
5.	Федеральный правовой портал «Юридическая Россия»	<a href="http://www.law.edu.ru">http://www.law.edu.ru</a>

	Каталог сайтов «Законодательство»	<a href="http://yaca.yandex.ru/yaca/cat/Society/Judicial">http://yaca.yandex.ru/yaca/cat/Society/Judicial</a>
	Портал «Права человека в России»	<a href="http://www.hro.org">http://www.hro.org</a>
	Юридические новости, обзоры и аналитика, судебные репортажи, законы, картотека судей и арбитражных дел, юристы и адвокаты	<a href="http://www.pravo.ru">http://www.pravo.ru</a>
6.	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	<a href="http://www.consultant.ru/about/">http://www.consultant.ru/about/</a>
7.	Справочная правовая система «Гарант»	<a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a>

### 8.5. Официальные сайты Российской Федерации:

№ п/п	Наименование информационного ресурса	Ссылка на информационный Ресурс
1.	Официальный сервер органов государственной власти Российской Федерации	<a href="http://www.gov.ru">http://www.gov.ru</a>
2.	Информационные каналы Государственной Думы, Совета Федерации, Конституционного Суда России	<a href="http://www.akdi.ru">http://www.akdi.ru</a>
3.	Федеральное Собрание – Парламент Российской Федерации	<a href="http://www.gov.ru/main/page7.html">http://www.gov.ru/main/page7.html</a>
4.	Государственная Дума Федерального Собрания РФ	<a href="http://www.duma.ru">http://www.duma.ru</a>
5.	Совет Федерации Федерального Собрания РФ	<a href="http://www.council.gov.ru">http://www.council.gov.ru</a>
6.	Конституционный Суд РФ	<a href="http://www.ks.rfnet.ru">http://www.ks.rfnet.ru</a>
7.	Совет Безопасности Российской Федерации	<a href="http://www.scrf.gov.ru">http://www.scrf.gov.ru</a>
8.	Судебная власть Российской Федерации	<a href="http://www.gov.ru/main/page10.html">http://www.gov.ru/main/page10.html</a>
9.	Прокуратура Российской Федерации	<a href="http://www.genproc.gov.ru/">http://www.genproc.gov.ru/</a>
10.	Президент Российской Федерации	<a href="http://kremlin.ru/">http://kremlin.ru/</a>
11.	Министерство финансов Российской Федерации	<a href="https://minfin.gov.ru/ru/">https://minfin.gov.ru/ru/</a>

### 9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование объекта, с перечнем основного оборудования	Адрес объекта
<b>Учебная аудитория № 313:</b> - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; - учебная аудитория для проведения занятий семинарского тип и практических занятий; - учебная аудитория групповых и индивидуальных консульта-	394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д.8 Кабинет № 313. (3 этаж № 13)

<p>ций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.</li> </ul> <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- комплект учебной мебели для обучающихся;</li> <li>- рабочее место преподавателя;</li> <li>- доска меловая;</li> <li>- переносное видеопроекторное оборудование для мультимедиа презентации (ноутбук, проектор, экран, колонки).</li> </ul> <p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- MS Windows 7;</li> <li>- Microsoft Office Standard 2007.</li> </ul> <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaspersky EndPoint Security для Windows.</li> </ul> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Учебная аудитория № 319:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа;</li> <li>- учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа и практических занятий;</li> <li>- учебная аудитория групповых и индивидуальных консультаций;</li> <li>- учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.</li> </ul> <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- комплект учебной мебели для обучающихся;</li> <li>- рабочее место преподавателя;</li> <li>- доска меловая;</li> <li>- переносное видеопроекторное оборудование для мультимедиа презентации, средства звуковоспроизведения (ноутбук, колонки, проектор, экран).</li> </ul> <p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- MS Windows 10 Pro;</li> <li>- Microsoft Office Standard 2007.</li> </ul> <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaspersky EndPoint Security для Windows.</li> </ul> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	<p>394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д.8 Кабинет № 319 (3 этаж № 9)</p>
<p style="text-align: center;"><b>Помещение для самостоятельной работы обучающихся № 102:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации;</li> <li>- читальный зал библиотеки;</li> <li>- учебная аудитория для курсового проектирования (выполне-</li> </ul>	<p>394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д. 8. Кабинет № 102 (1 этаж № 84).</p>

<p>ния курсовых работ);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- учебная аудитория для подготовки к сдаче государственного экзамена;</li> <li>- учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы.</li> </ul> <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- автоматизированное рабочее место обучающегося;</li> <li>- ноутбуки;</li> <li>- телевизор;</li> <li>- столы для чтения;</li> <li>- стулья;</li> <li>- шкафы для документов;</li> <li>- стол офисный;</li> <li>- стеллажи для книг;</li> <li>- стойка выдачи литературы;</li> <li>- тумба напольная;</li> <li>- информационная стойка.</li> </ul> <p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- MS Windows 7 pro;</li> <li>- Microsoft Office Standard 2007;</li> <li>- MS Access 2016.</li> </ul> <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaspersky EndPoint Security для Windows.</li> </ul> <p>Свободно распространяемое программное обеспечение:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 7-Zip;</li> <li>- Интернет цензор.</li> </ul> <p>Информационная справочная правовая система «Консультант Плюс».</p> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Учебная аудитория № 318:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации;</li> <li>- учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ);</li> <li>- учебная аудитория для подготовки к сдаче государственного экзамена;</li> <li>- учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы;</li> <li>- компьютерный класс.</li> </ul> <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- автоматизированное рабочее место обучающегося;</li> <li>- автоматизированное рабочее место преподавателя;</li> <li>- доска двусторонняя (маркерно-меловая);</li> <li>- переносное видеопроекторное оборудование для мультимедиа презентации (ноутбук, проектор, экран, колонки).</li> </ul>	<p>394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д. 8. Кабинет № 318 (3 этаж № 50).</p>

<p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- MS Windows 7;</li> <li>- Microsoft Office Standard 2007;</li> <li>- MS Visio 2007;</li> <li>- MS Project 2010;</li> <li>- Microsoft SQL Server 2012;</li> <li>- Microsoft Visual Studio.</li> </ul> <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaspersky EndPoint Security для Windows;</li> <li>- Автоматизированная банковская система «Управление кредитной организацией» для ВУЗов.</li> </ul> <p>Свободно распространяемое программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- PascalABC.NET;</li> <li>- FreePascal IDE;</li> <li>- GIMP;</li> <li>- Blender;</li> <li>- Firefox;</li> <li>- Vuze;</li> <li>- FileZilla;</li> <li>- Denver;</li> <li>- Maxima + WxMaxima;</li> <li>- iTest;</li> <li>- Inkscape;</li> <li>- QCad;</li> </ul> <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- программа Фоторобот.</li> </ul> <p>Информационная справочная правовая система «Консультант Плюс».</p> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Учебная аудитория № 313:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации;</li> <li>- учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ);</li> <li>- учебная аудитория для подготовки к сдаче государственного экзамена;</li> <li>- учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы;</li> <li>- компьютерный класс.</li> </ul> <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- автоматизированное рабочее место обучающегося;</li> <li>- автоматизированное рабочее место преподавателя;</li> <li>- доска маркерная;</li> <li>- стационарное видеопроекторное оборудование для мультимедиа презентации, средства звуковоспроизведения (экран, проектор, колонки).</li> </ul>	<p>394036, Воронежская область, город Воронеж, ул. Карла Маркса, д. 67 Кабинет № 313 (3 этаж № 62).</p>

<p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- MS Windows 10;</li> <li>- Microsoft Office Standard 2007;</li> <li>- MS Visio;</li> <li>- MS Access 2016;</li> <li>- MS Project;</li> <li>- Microsoft SQL Server 2019;</li> <li>- Visual Studio 2010;</li> </ul> <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaspersky EndPoint Security для Windows.</li> </ul> <p>Свободно распространяемое программное обеспечение иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- PascalABC.NET;</li> <li>- FreePascal IDE;</li> <li>- Eclipse;</li> <li>- IntelliJ IDEA;</li> <li>- GIMP;</li> <li>- Blender;</li> <li>- Firefox;</li> <li>- Vuze;</li> <li>- FileZilla;</li> <li>- Denver;</li> <li>- Maxima + WxMaxima, iTest;</li> <li>- Inkscape;</li> <li>- QCad.</li> </ul> <p>Информационная справочная правовая система «Консультант Плюс».</p> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Учебная аудитория № 314:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации;</li> <li>- учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ);</li> <li>- учебная аудитория для подготовки к сдаче государственного экзамена;</li> <li>- учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы;</li> <li>- компьютерный класс.</li> </ul> <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- автоматизированное рабочее место обучающегося;</li> <li>- автоматизированное рабочее место преподавателя;</li> <li>- доска маркерная;</li> <li>- телевизор.</li> </ul> <p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Microsoft Windows 7 Professional;</li> <li>- Microsoft Office Standard 2010.</li> </ul>	<p>394036, Воронежская область, город Воронеж, ул. Карла Маркса, д. 67. Кабинет № 314. (3 этаж № 61).</p>

2) отечественного производства:

- Kaspersky EndPoint Security для Windows;
- 1С: Предприятия 8.

Свободно распространяемое программное обеспечение иностранного производства:

- PascalABC.NET;
- FreePascal IDE;
- Eclipse, IntelliJ IDEA;
- GIMP;
- Blender;
- Firefox;
- Vuze;
- FileZilla;
- Denver;
- Maxima + WxMaxima;
- iTest;
- Inkscape;
- Qcad.

Информационная справочная правовая система «Консультант Плюс».

Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.