

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 27.10.2025 19:30:05
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13c9f42

Приложение 6 ОП ВО

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»**

**СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ- филиал РАНХиГС
Юридический факультет**

УТВЕРЖДЕНО
Директор СЗИУ РАНХиГС
А.Д. Хлутков

Электронная подпись

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Юридическая деятельность

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

Б1.В.04 «КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»

40.03.01 Юриспруденция
(код, наименование направления подготовки/специальности)

очная / очно-заочная/заочная (на базе ВО и СПО)

(формы обучения)

Год набора - 2025

Санкт-Петербург, 2025 г.

Автор–составитель:

К.ю.н., доцент Шварц Л.В.

Руководитель образовательной программы

Соловьева Анна Константиновна - заведующая кафедрой конституционного и административного права, кандидат юридических наук, доцент

УТВЕРЖДЕНА Методической комиссией по направлениям 40.03.01, 40.04.01, 40.06.01 Юриспруденция Протокол от «13» июля 2021 г. № 3.

В новой редакции Б1.В.04 «КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО» одобрена на заседании кафедры гражданского и трудового права. Протокол от 17 апреля 2025 год № 8.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО.....	5
3.Содержание и структура дисциплины.....	6
Структура дисциплины.....	6
Содержание дисциплины.....	7
4.Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.....	13
5.Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине.....	15
6.Методические указания по освоению дисциплины.....	19
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет.....	20
7.1 Основная литература.....	20
7.2 Дополнительная литература.....	21
7.3 Нормативно-правовые акты.....	21
7.4 Интернет ресурсы.....	22
7.5. Иные источники.....	22
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	22

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Дисциплина Б1.В.04 «Коммерческое право» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
УК ОС-9	Способен использовать основы экономических знаний для принятия экономически обоснованных решений в различных сферах деятельности	УК ОС-9.1	Способен использовать экономические знания для понимания и оценки процессов в экономической сфере жизни общества на различных уровнях.
ПКс ОС -4	Способность применять нормативно-правовые акты в различных сферах юридической деятельности, учитывая принцип законности и уважения к правам и свободам человека	ПКс ОС - 4.2	Способность к правоприменительной профессиональной деятельности в регулировании государственной и муниципальной службы, прокурорском надзоре, таможенном праве, адвокатской деятельности, коммерческом праве, защите прав осужденных
ПКр ОС -4	Способен осуществлять подготовку медиативного соглашения с целью урегулирования юридического конфликта	ПКр ОС - 4.1	Способность применять техники работы медиатора в специализированной сфере, инструменты вмешательства знания;

1.2.В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ/трудовые /профессиональные действия	Код компонента освоения компетенции	Результаты обучения
	УК ОС-9.1	на уровне знаний: знания базовых экономических понятий (спрос, предложение, цена, стоимость, товар, деньги, доходы, расходы, прибыль, риск, собственность, управление, рынок, фирма, государство), объективных основ функционирования экономики и поведения экономических агентов (законы спроса и предложения, принципы ценообразования, принцип ограниченной рациональности, принцип альтернативных издержек, принцип изменения ценности денег во времени); на уровне умений: использовать понятийный аппарат экономической науки для описания экономических и финансовых процессов; владении методами личного финансового планирования (бюджетирование, оценка будущих доходов и расходов, сравнение условий различных финансовых продуктов, управление рисками, применение инструментов защиты прав потребителя финансовых услуг). на уровне навыков: Уровень освоения компетенции подтверждается навыками: анализа финансовой и экономической информации, необходимой для принятия обоснованных решений; оценки процентных, кредитных,

		курсовых, рыночных, операционных, общеэкономических риски неблагоприятных экономических и политических событий; решения типичных задач, связанных с финансовым планированием
соблюдение законодательства Российской Федерации в целях предотвращения коррупциогенных явлений, затрудняющих раскрытие преступления и иных правонарушений; разработка системы мер профилактики и предупреждения коррупции	ПКС-4	<i>На уровне знаний:</i> - правил осуществления профессиональной деятельности в соответствии с принципами верховенства права, уважения и соблюдения прав и свобод человека, недопущения злоупотребления правом в гражданско-правовой сфере;-- положений федерального законодательства и других нормативных правовых актов по вопросам гражданского права. <i>На уровне умений:</i> - применять полученные знания в практической деятельности по укреплению законности и правопорядка в сфере гражданского права;-- определять юридическую природу и характер гражданских правоотношений, отличать их от смежных правоотношений;-- анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права, осуществлять юридическую экспертизу нормативных правовых актов;-- давать квалифицированные юридические заключения; проводить консультации по вопросам гражданского права. <i>На уровне навыков и(или) при условии получения следующего опыта профессиональной деятельности:</i> - навык применения нормативной и научно-правовой информации применительно к конкретному гражданскому правоотношению; навыком подготовки и написания процессуальных и иных юридических документов, касающихся гражданских правоотношений.
	ПКр ОС - 4.1	<i>На уровне знаний:</i> Принципы медиации, Последовательность процедуры медиации, Кодекс профессиональной этики медиатора Законодательство Российской Федерации о медиации Основы гражданского, семейного, трудового права Предметные знания в специализированной сфере Основы психологической коррекции установок и восприятия, социальной психологии, Виды эмоционального реагирования Основы гуманистической и когнитивной психологии <i>На уровне умений:</i> Налаживать взаимодействие с каждой из сторон и участниками процедуры медиации, Анализировать информацию, переформулировать высказывания, Формулировать, уточнять, прояснять, разъяснять высказывания, Обобщать и резюмировать высказывания, Содействовать сторонам в анализе выгод, издержек, последствий и возможностей событий состояний Уровень освоения компетенции подтверждается навыками: Распознавать и корректировать эмоциональное состояние участников процедуры медиации, Структурировать цели участников процедуры медиации, Организовывать процесс взаимодействия участников процедуры медиации, Поддерживать баланс времени, сил, власти в процессе высказывания сторон и отстаивания ими своих точек зрения Сохранять нейтральность, беспристрастность в отношении сторон и предмета спора, Применять специальные техники ведения процедуры медиации в соответствии со специализированной сферой

2. ОБЪЕМ И МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы 108 академических часов/81 астрономических часов.

Дисциплина может быть реализована с применением дистанционных образовательных технологий. Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства, и в том числе на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Вид работы	Трудоемкость (в акад. часах) очная/очно-заочная/заочная ф.о.
Общая трудоемкость	108
Контактная работа с преподавателем	38/22/14
Лекции	16/8/4
Практические занятия	20/12/8
Консультация	2
Самостоятельная работа	70/86/90
Контроль	-/-/4
Контроль самостоятельной работы	тестирование
Виды текущего контроля	Опрос, доклады, тестирование, задачи
Форма промежуточной аттестации	Зачет с оценкой

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Коммерческое право» Б1.В.04 входит в вариативную часть обязательных дисциплин учебного плана направления 400301, изучается в 8 семестре по очной форме обучения, в 8 семестре по очно-заочной форме обучения, 5 семестре по заочной форме обучения. Данная дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении дисциплин рабочего учебного плана Экономика, Гражданское право, Финансовое право, Гражданский процесс, является основой для Налоговое право, Предпринимательское право, «Арбитражный процесс».

3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости и **, промежуточно й аттестации
	Все го	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
		Л/ ДОТ	ЛР / ДО Т	ПЗ/ ДО Т	КСР		
Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	11	2		2		7	УО, Т, Д, З
Тема 2. Субъекты коммерческого права	11	2		2		7	УО, Т, Д, З
Тема 3. Объекты торгового оборота	12	2		2		8	УО, Т, З
Тема 4. Торговый договор, общие положения	12	2		2		8	УО, Т
Тема 5. Особенности правового	12	2		2		8	УО, Т

Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости и **, промежуточно й аттестации
	Все го	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
		Л/ ДОТ	ЛР / ДО Т	ПЗ/ ДО Т	КСР		
положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования							
Тема 6. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	12	2		2		8	УО, Т, З
Тема 7. Правовое регулирование аукционов и ярмарок	12	2		2		8	УО, Т
Тема 8. Особенности отдельных видов договоров в торговле	12	2		2		8	УО, Т, Д
Тема 9. Ответственность за нарушение торговых договоров	12			4		8	УО, Т, З
Консультация	2						
Промежуточная аттестация							Зачет с оценкой
ИТОГО:	108	16		20	2	70	
Очно-заочная							
Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	10	1				9	УО, Т
Тема 2. Субъекты коммерческого права	10	1				9	УО, Т
Тема 3. Объекты торгового оборота	10	1				9	УО, Т
Тема 4. Торговый договор, общие положения	11	1		2		8	УО, Т
Тема 5 Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования	11	1		2		8	УО, Т
Тема 6 Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	11	1		2		8	УО, Т
Тема 7 Правовое регулирование аукционов и ярмарок	11	1		2		8	УО, Т
Тема 8 Особенности отдельных видов договоров в торговле	11	1		2		8	УО, Т
Тема 9 Ответственность за нарушение торговых договоров	11			2		9	УО, Т
Консультация	2						
Промежуточная аттестация	36						Зачет с оценкой
ИТОГО:	108	8		12	2	86	
заочная							
Тема 1. Понятие и источники	11	1				10	УО, Т

Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости и **, промежуточно й аттестации
	Все го	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
		Л/ ДОТ	ЛР / ДО Т	ПЗ/ ДО Т	КСР		
коммерческого права.							
Тема 2. Субъекты коммерческого права	11	1				10	УО, Т
Тема 3. Объекты торгового оборота	11			1		10	УО, Т
Тема 4. Торговый договор, общие положения	12	1		1		10	УО, Т
Тема 5 Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования	12	1		1		10	УО, Т
Тема 6 Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	12			2		10	УО, Т
Тема 7 Правовое регулирование аукционов и ярмарок	11			1		10	УО, Т
Тема 8 Особенности отдельных видов договоров в торговле	11			1		10	УО, Т
Тема 9 Ответственность за нарушение торговых договоров	11			1		10	УО, Т
Консультация	2						
Промежуточная аттестация	4						Зачет с оценкой
ИТОГО:	108	4		8	2	90	4

УО – устный опрос, Д – доклады, Т – тестирование, З – задачи

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.

Понятие коммерции и коммерческого права. Коммерческое право как наука и учебная дисциплина. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Дуализм частного права. История развития коммерческого права в России и за рубежом (Италия, Франция, Германия, США). Правовое регулирование коммерческой деятельности. Предмет изучения дисциплины коммерческого права.

Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права. Взаимосвязь дисциплины коммерческого права со смежными управленческими и экономическими дисциплинами: менеджментом, экономикой предприятия, коммерческой логистикой и другими.

Понятие и виды источников коммерческого права. Система торгового законодательства России. Конституция Российской Федерации — общая правовая основа 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 органов исполнительной власти по вопросам коммерческой деятельности. Обычай торгового оборота и деловые обыкновения в торговле. Отраслевые особенности торгового законодательства. Международные, межгосударственные и

межправительственные 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. Перспективы кодификации торгового права в Российской Федерации.

Основные понятия: предмет правового регулирования, источник права, метод (юридический режим) правового регулирования, международно-правовой обычай, коммерческое право.

Тема 2. Субъекты коммерческого права

Понятие и виды участников коммерческой (торговой) деятельности. Функциональные виды участников торговли. Виды независимых посредников (торгово-посреднические фирмы, торговые дома, дилеры, дистрибьюторы, трейдеры, стокисты, брокеры, торговые маклеры). Порядок и условия участия в торговой деятельности индивидуальных предпринимателей. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные, биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. Участие публично-правовых образований в товарном обращении. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

Классификация и организационно-правовые формы коммерческих организаций. Порядок создания и государственной регистрации коммерческих организаций. Проблемы выбора учредителями оптимальной организационно-правовой формы юридического лица. Особенности создания предприятий с участием иностранных инвестиций. Способы индивидуализации коммерческих организаций в торговом обороте (место нахождения, фирменное наименование). Общая характеристика процедур реорганизации и ликвидации организаций. Механизмы использования некоммерческих организаций в торговой деятельности.

Законодательство РФ о несостоятельности (банкротстве). Понятие и признаки банкротства. Порядок разбирательства дел о банкротстве в арбитражных судах. Правовой статус арбитражных управляющих. Общая характеристика процедур, применяемых к несостоятельному должнику. Особенности банкротства отдельных категорий должников.

Основные понятия: акционерное общество, бенефициар, биржа, брокер, держатель реестра (регистратор), дилер, инвестор, инсайдер, коммерческий банк, коммерческое представительство, деятельность по организации торговли, трейдер, управляющая компания, финансовый консультант, ФОРТС, франчайзер, эмитент.

Тема 3. Объекты торгового оборота.

Понятие объектов торгового оборота. Движимые вещи, не изъятые из обращения и имеющие стоимостную оценку, как основной объект торговой деятельности. Правовой режим товаров: товары потребительского и производственного назначения; товары краткосрочного и длительного пользования; сельскохозяйственная продукция. Действующий порядок лицензирования деятельности участников торгового оборота. Средства индивидуализации товаров (производственная марка, товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товара).

Правовой режим денег. Деньги как всеобщий эквивалент и самостоятельный объект торговых обязательств. Юридическая природа наличных и безналичных денег. Условия использования иностранной валюты в торговых операциях на территории Российской Федерации.

Товарораспорядительный документ как объект коммерческого права. Соотношение понятий «ценная бумага» и «товарораспорядительный документ».

Понятие товарного рынка. Законодательство о структуре товарного рынка. Концепция развития товарных рынков в РФ и субъектов РФ. Понятие оптового рынка. Понятие оптовой торговли. Отличие оптовой торговли от розничной. Формы организации оптовой торговли. Правовые основы регулирования оптовой торговли.

Основные понятия: банковская наличность, бренд, валюта, деньги,

интеллектуальная собственность, товарный знак и знак обслуживания (далее - товарный знак), товарный рынок, фирменный стиль.

Тема 4. Торговый договор, общие положения.

Понятие договора и сделки в торговом законодательстве. Классификация договоров коммерческого права: реализационные, посреднические и договоры, содействующие торговле. Структура и виды договорных связей. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обуславливаемые использованием их в торговом обороте.

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 других. Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. Правомочия сторон по отступлению от текста проформ договоров.

Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. Порядок заключения договоров с использованием электронных средств коммуникации («электронная торговля»).

Существенные условия торговых договоров. Соотношение стандартизированных (типовых) форм и условий договора, вырабатываемых сторонами. Определение предмета договора. Установление в договоре допустимых отклонений количества товара. Понятие ассортимента (номенклатуры) товара. Групповой и развернутый ассортимент, оформление договорных спецификаций.

Установление договорных сроков (срок действия договора, срок передачи товара, графики отгрузки, возможность досрочной отгрузки или поставки товаров). Порядок доставки товаров (право выбора вида транспорта, обеспечение сохранности товара в пути, выборка, самовывоз). Принятие на ответственное хранение товара, поступившего без договора или с нарушением условий договора. Определение в договоре условий о качестве товара. Государственное регулирование качества товара – стандартизация и сертификация. Гарантийные сроки и сроки годности товаров.

Способы установления цены на товар. Государственное регулирование ценообразования. Учет инфляции при установлении цен (соотношение валюты долга и валюты платежа, использование ценовых коэффициентов). Выбор способа и форма расчетов в торговом договоре. Плановые платежи, зачет взаимных денежных требований, расчеты по мере реализации товара, авансовая оплата. Соотношение наличных и безналичных платежей по действующим банковским правилам. Формы безналичных расчетов (платежные поручения, аккредитивы, чеки, расчеты по инкассо).

Требования законодательства к изменению условий и досрочному расторжению договоров. Основания для одностороннего изменения и расторжения договоров оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Оформление двусторонних соглашений об изменении и расторжении торговых договоров. Судебный порядок изменения и расторжения торговых договоров.

Основные понятия: депозит, депозитарный договор, депозитарный перевод, договор коммерческой концессии, инвестиции, котировальная цена, курсовая стоимость, ликвидность, неторговые операции, номинальная стоимость (номинал, нарицательная стоимость), платежное поручение, поручение на сделку (заявка), риски, сделка, срочный контракт, тариф.

Тема 5. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования.

Понятие и значение бирж. Юридический статус биржи. Биржевая торговля. Законодательство о биржах и биржевой торговле. Регулирование биржевой деятельности локальными нормативными актами. Правила биржевой торговли. Организационно -

правовая форма создания и функционирования бирж. Имущественные права участников биржи. Цели и задачи деятельности биржи. Правоспособность биржи. Лицензирование биржевой деятельности. Функции биржи. Организация биржевых торгов. Разработка правил биржевой торговли. Разработка биржевых контрактов. Стандартизация требований к биржевым товарам. Функции биржи по разрешению споров по биржевым сделкам. Участие биржи в выявлении и регулировании биржевых цен. Биржевое страхование. Биржевая система клиринга и расчетов. Информационная деятельность биржи. Государственный комиссар, его полномочия, порядок назначения. Биржевая арбитражная комиссия.

Государственное регулирование биржевой деятельности. Система контроля за биржевой торговлей. Контроль за соблюдением законодательства биржей и биржевыми посредниками. Полномочия органов государственной власти и управления в регулировании биржевой деятельности. Полномочия антимонопольных органов в сфере биржевой деятельности. Правовые гарантии в области управления деятельностью биржи.

Участники биржевой торговли.

Основные понятия: биржа, биржевой сбор, брокер на рынке ценных бумаг, дилер, клиринг, комиссия брокера, курсовая стоимость, листинг, лот, маржа, маржинальная торговля, организатор торговли, плечо, поручение на сделку (заявка), брокерская деятельность, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами, деятельность по определению взаимных обязательств (клиринг), депозитарная деятельность, деятельность по ведению реестра, деятельность по организации торговли, товарный рынок, торговая площадка, торговая(биржевая) сессия, торговая система, торговый оборот, транш, трейд, трейдинг, фондовый рынок, шорт.

Тема 6. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения.

Биржевые споры и порядок их разрешения.

Понятие биржевой сделки. Различные подходы к определению понятия биржевой сделки. Соотношение понятий “биржевая сделка” и “гражданско-правовая сделка”. Особенности сделок, заключаемых на бирже. Обязательные условия при заключении биржевых сделок.

Классификации биржевых сделок. Классификация по объекту сделки. Сделки в отношении реального товара. Виды сделок с реальным товаром. Характерные особенности реальных сделок с немедленной поставкой товара.

Форвардные сделки. Исполнение обязательств по форвардным сделкам. Преимущества форвардных сделок в коммерческой деятельности. Сделки, уменьшающие риск контрагентов при биржевой торговле.

Залог – как гарантия исполнения обязательств по биржевым сделкам. Сделки с залогом на покупку. Сделки с залогом на продажу.

Опционные сделки. Объект опционной сделки. Отличие опционной сделки от кассовых и форвардных сделок. Юридическая природа опционной сделки. Общие черты и различия опционной сделки и предварительного договора. Европейская и американская система опционов.

Понятие сделки с премией. Практическое значение применения премии в биржевых сделках. Виды сделок с премиями, их особенности. Простые сделки с премией: с условной покупкой и условной продажей. Условия выплаты премии. Двойные сделки с премией. Увеличение гарантий плательщика премии. Право отхода от сделки. Учет величины премии при определении стоимости товара в двойных сделках с премией. Кратные сделки с премией: с выбором покупателя, с выбором продавца. Особенности выплаты премии в кратных сделках с выплатой премии.

Фьючерсные сделки. Фьючерсный контракт. Отличие фьючерсного контракта от форвардного. Ликвидность фьючерсных контрактов. Стандартные условия фьючерсного контракта. Права сторон по фьючерсному контракту. Объект сделки по фьючерсному контракту. Особенности применения фьючерса.

Механизм биржевой фьючерсной торговли. Организация биржевой торговли фьючерсными контрактами. Функции Расчетной палаты при организации фьючерсной торговли. Порядок расчетов и порядок ликвидации фьючерсных контрактов. Исполнение фьючерсных контрактов. Ответственность за нарушение обязательств по фьючерсной торговле. Договор на брокерское обслуживание.

Биржевые споры. Споры, отнесенные к компетенции биржевой комиссии. Последствия рассмотрения споров арбитражной комиссией. Порядок исполнения решений, вынесенных арбитражной комиссией.

Основные понятия: бенефициар, биржа, биржевой сбор, брокер на рынке ценных бумаг, валютная позиция, вариационная маржа, внебиржевая торговля, дилер, инвестор, индексы фондовые, клиринг, комиссия брокера, котировальная цена, листинг, лонг, лот, маржа, маржинальная торговля, маржинальная сделка, необеспеченная сделка, номинальная стоимость (номинал, нарицательная стоимость), опционный контракт (опцион), организатор торговли, пакет (ценных бумаг), плечо, портфель (ценных бумаг), поручение на сделку (заявка), спот, срочный контракт, срочный рынок, страйк, счет депо, тариф, торговая площадка, торговая(биржевая) сессия, торговая система, торговый оборот, транш, трейд, трейдинг, форвардный контракт, фьючерсный контракт (фьючерс), хеджирование, шорт.

Тема 7. Правовое регулирование аукционов и ярмарок

Понятие торгов. Юридическое значение торгов. Аукцион и конкурс как формы торгов. Критерии разграничения аукционов и конкурсов.

Основные классификации аукционов по действующему законодательству. Открытые и закрытые аукционы. Классификации аукционов по типу заключаемого договора, по характеру функционирования аукционов, по сферам общественных отношений. Основные источники правового регулирования организации и проведения аукционов. Общая характеристика аукционных правоотношений. Субъекты аукционных правоотношений: организаторы и участники аукционов. Организаторы аукционов: собственник вещи, обладатель имущественного права, специализированная организация. Правовой статус участников торгов. Договорные правоотношения, складывающиеся в процессе организации и проведения аукционов. Две основные группы договорных отношений с участием специализированной организации. Организация и порядок проведения аукционов. Основные этапы проведения аукциона. Подготовка аукциона. Извещение о предстоящем аукционе. Содержание и форма извещения. Право организатора аукциона на отказ от проведения торгов. Непосредственное проведение аукциона. Правила проведения аукциона. Подведение итогов и оформление результатов аукциона. Протокол о результатах торгов и его юридическая сила.

Понятие ярмарки. Ярмарка как форма организации торговли. Действующее законодательство о ярмарочной деятельности. Международные ярмарки.

Основные понятия: аукцион, инвестиции, инвестиционная компания, инвестор, конкурс, ярмарка.

Тема 8. Особенности отдельных видов договоров в торговле

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

Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: коммерческая 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, договор коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

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

Источники, регулирующие перевозки товаров. Транспортные договоры, их виды. Договоры об организации перевозок. Заявки на перевозку грузов. Договоры на перевозку конкретной партии груза. Транспортные документы. Накладная, товарно-транспортная накладная, коносамент. Порядок приемки товара по количеству и качеству. Коммерческий акт. Комиссия по приемке груза. Претензионный порядок урегулирования споров из договоров перевозки. Обязательное досудебное урегулирование споров. Подведомственность дел судам по договорам международной перевозки грузов.

Основные понятия: акт коммерческий, договор коммерческой концессии, договор купли-продажи, договор поручения, договор перевозки, франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзи.

Тема 9. Ответственность за нарушение торговых договоров

Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности.

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

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

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

Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях по купле-продаже. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.

Порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях. Содержание претензии. Документальное обоснование претензионного требования. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Соглашение о бесспорном списании сумм по признанным претензиям. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий, вытекающих из перевозки грузов.

Основные понятия: акт коммерческий, неустойка, форс-мажор, эмбарго, юридическая ответственность.

4.МАТЕРИАЛЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.04 «Коммерческое право» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: устный опрос;
- при проведении занятий семинарского типа: устный опрос, выступление с докладами, тестирование; задачи
- при контроле результатов самостоятельной работы студентов: тестирование

Тема и/или раздел	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Понятие и источники коммерческого права.	УО, Т, Д, З
Тема 2. Субъекты коммерческого права	УО, Т, Д, З
Тема 3. Объекты торгового оборота	УО, Т, З
Тема 4. Торговый договор, общие положения	УО, Т
Тема 5. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности бирж. Практика создания и функционирования	УО, Т
Тема 6. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения.	УО, Т, З
Тема 7. Правовое регулирование аукционов и ярмарок	УО, Т
Тема 8. Особенности отдельных видов договоров в торговле	УО, Т, Д
Тема 9. Ответственность за нарушение торговых договоров	УО, Т, З

4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Примеры вопросов для устного опроса

1. Определите, что такое «торговля», «товарное обращение» и «товар».
2. Охарактеризуйте, каким образом взаимодействует коммерческое (торговое) право с другими отраслями российского права.
3. Сформулируйте понятие коммерсанта. Как данное понятие раскрывается в зарубежном законодательстве?
4. Перечислите требования, предъявляемые к организации и осуществлению торговой деятельности.
5. Назовите правомочия хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность в этой сфере.
6. Допустимо ли применение требований Закона «О защите прав потребителей» к участникам торговой деятельности?
7. Как соотносятся понятия «товар» и «продукция»?
8. Что означает идентификация товара? Назовите способы идентификации (способы обособления) товаров. Какое значение имеет идентификация товаров?
9. Какие факторы влияют на выбор вида договора при осуществлении торговой деятельности?
10. Какова роль биржи в системе рынка?

Примерная тематика для докладов:

1. История развития торгового права
2. Организация Интернет-торговли
3. Особенности правового положения хозяйствующих субъектов, осуществляющих

- торговую деятельность посредством организации торговой сети
4. Правовой режим свободной реализации товаров и его ограничение
 5. Штриховое кодирование товаров
 6. Ответственность за нарушение антимонопольных правил при осуществлении торговой деятельности

Примеры типовых задач:

Задача 1. АО «Июль» (г. Санкт-Петербург), именуемое далее «Поставщик» и ООО «Сентябрь» (г. Москва), именуемое далее «Покупатель» заключили договор поставки товаров, в котором сослались на применение сторонами правил ИНКОТЕРМС 2020. При возникновении спора Покупатель указал на недействительность применения ссылки в договоре на правила ИНКОТЕРМС и, как следствие, на невозможность их применения в силу того, что данные правила применяются исключительно для международных договоров поставки товаров.

Дайте анализ доводам Покупателя.

Задача 2. В адрес покупателя, заказавшего 300 килограмм мясных полуфабрикатов и оплатившего в соответствии с договором 50% их стоимости, от поставщика поступило 500 килограмм неразделанного мяса. В соответствии с приложенным сертификатом срок реализации мяса истекал через две недели.

Какие нарушения условий договора поставки допустил поставщик (количество, качество, ассортимент и др.)? Какие действия может предпринять покупатель?

Задача 3. В арбитражный суд обратилось предприятие-продавец с иском к покупателю по биржевой сделке об оплате переданного товара. Ответчик возражал против рассмотрения спора в арбитражном суде, считая, что указанный спор не подлежал рассмотрению в арбитражном суде, поскольку в соответствии с условиями данной сделки споры, возникающие при ее исполнении, разрешаются биржевой арбитражной комиссией. В ходе исследования материалов дела было установлено, что положение о биржевой арбитражной комиссии, на разрешение которой в силу условий биржевой сделки должен быть передан данный спор, предусматривает рассмотрение этой комиссией споров, связанных с заключением биржевых сделок.

Как должен быть разрешен данный спор?

Примеры типовых тестовых заданий:

1. Слово “commercium” в переводе означает:
 - а) обмен;
 - б) предпринимательство;
 - в) торговля.
2. Коммерческая деятельность – это:
 - а) вид предпринимательской деятельности;
 - б) всегда деятельность непредпринимательская;
 - в) деятельность только бюджетных организаций.
3. Цель коммерческой деятельности – это:
 - а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
 - б) просто систематическое отчуждение товаров;
 - в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
4. Что понимается под термином «биржа»?
 - а) организатор торговли;
 - б) торговый посредник;
 - в) центральный контрагент;
 - г) клиринговая организация.
5. Сделки с премией – это:
 - а) сделка с реальным товаром;
 - б) опционная сделка;

- в) бартерная сделка;
- г) фьючерсная сделка.

5.ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета с оценкой. Зачет с оценкой проводится с применением следующих методов (средств): устный ответ на два вопроса из перечня вопросов для подготовки к зачету.

5.2.Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор оценивания	Критерий оценивания
УК ОС-9.1. Способен использовать экономические знания для понимания и оценки процессов в экономической сфере жизни общества на различных уровнях.	Приводит экономическое обоснование принимаемых решений в различных сферах деятельности	На высоком уровне приведено экономическое обоснование принимаемых решений в различных сферах деятельности
ПКс ОС -4.2 Способность к правоприменительной профессиональной деятельности в регулировании государственной и муниципальной службы, прокурорском надзоре, таможенном праве, адвокатской деятельности, коммерческом праве, защите прав осужденных	Демонстрирует умение принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации	Квалифицированно приняты решения и совершены юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации
ПКр ОС -4.1 Способность применять техники работы медиатора в специализированной сфере, инструменты вмешательства знания;	Осуществляет разъяснение сторонам конфликта сути процедуры медиации, выявление ожиданий сторон в отношении процедуры медиации	Квалифицированно осуществляет разъяснение сторонам конфликта сути процедуры медиации, выявление ожиданий сторон в отношении процедуры медиации

5.3. Оценка по БРС

Оценочные средства (наименование контрольной точки)	Коэффициент веса контрольной точки	Максимальное количество баллов за семестр	Показатели оценки	Критерии оценки
Устный опрос	0,2	20	Корректность и полнота ответов	Все ответы полные, развернутые, обоснованные 20 баллов
Задачи	0,1	10	Студенты получают формулировку проблемной ситуации профессиональной деятельности, для которой нужно найти решения с позиции участников ситуации. Оцениваются применение методов решения проблемных ситуаций, способность	Полнота раскрытия темы задания и владение терминологией, правильные ответы на дополнительные вопросы 10 баллов

			анализировать элементы ситуации, навыки, необходимые для профессиональной деятельности.	
Доклад	0,1	10	Полнота доклада, оформление презентации и соответствие регламенту	Доклад, раскрывающий тему и оформленный в соответствии с требованиями СЗИУ РАНХИГС. 10 баллов
Тестирование	0,2	20	Тестирование проходит с использованием LMS Moodle или в письменной форме. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента правильно выполненных заданий.	85-100 % правильно выполненных заданий 20 баллов
Всего	0,6	60		
Зачет с оценкой	0,4	40	Зачет с оценкой нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины, проводится в устной форме по билетам, в которых содержатся вопросы по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии
Дополнительное (компенсирующее) задание				максимальное кол-во баллов за семестр за дополнительное задание – 30 баллов

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. Понятие и признаки торговой (коммерческой) деятельности. Соотношение торговой и предпринимательской деятельности.
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка. Разграничение оптовой и розничной торговли.
3. Понятие коммерческого права. Отношения, регулируемые коммерческим правом.
4. Соотношение коммерческого, гражданского, и предпринимательского права.
5. Принципы коммерческого права.
6. Понятие и виды источников коммерческого права.

7. Субъекты коммерческого права и их классификация.
8. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
9. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
10. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
11. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
12. Функциональная специализация участников коммерческой деятельности.
13. Средства индивидуализации и способы обособления товаров.
14. Понятие и признаки товара как объекта коммерческого права.
15. Классификация товаров.
16. Товарораспорядительные документы.
17. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
18. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
19. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
20. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
21. Правовое регулирование создания и функционирования бирж.
22. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
23. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
24. Понятие и особенности коммерческого договора.
25. Видовая характеристика торговых договоров.
26. Структура договорных связей.
27. Содержание коммерческого договора.
28. Заключение и исполнение коммерческих сделок.
29. Изменение и расторжение коммерческого договора.
30. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный анализ.
31. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств (электронная торговля).
32. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
33. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
34. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
35. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
36. Договор коммерческой комиссии (консигнации).
37. Договор на проведение маркетинговых исследований.
38. Договор на оказание рекламных услуг.
39. Коммерческое представительство.
40. Агентские договоры в торговом обороте.
41. Дистрибьюторский договор.
42. Договор на исключительную продажу товара.
43. Договор коммерческой концессии.
44. Договор транспортной экспедиции.
45. Договор перевозки.
46. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
47. Торги: понятие и формы проведения.
48. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
49. Организация и порядок проведения аукционов. Оформление результатов аукциона.
50. Понятие и особенности ярмарки.
51. Понятие приемки товара. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
52. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.

53. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.
54. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.

Итоговая балльная оценка по дисциплине по каждому семестру = Результат ТКУ + Результат ПА

5.4 Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с Приказом РАНХиГС №02-2531 от 12.12.2024 г "Об утверждении Положения о единой балльно-рейтинговой системе оценивания успеваемости студентов Академии и ее использовании при поведении текущей и промежуточной аттестации"

Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине, является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой максимально-расчетное количество баллов за семестр составляет 100, из них в рамках дисциплины отводится:

60 баллов – на текущий контроль успеваемости;

40 баллов – на промежуточную аттестацию;

Система перевода итоговой балльной оценки в традиционную

Итоговая оценка по БРС РАНХиГС	Традиционная система	Бинарная система
95-100	Отлично	зачтено
85-94		
75-84	Хорошо	
65-74		
55-64	Удовлетворительно	не зачтено
0-54	Неудовлетворительно	

Формула расчета итоговой балльной оценки по дисциплине

Итоговая балльная оценка по дисциплине = Результат ТКУ + Результат ПА

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

В случае получения на промежуточной аттестации неудовлетворительной оценки студенту предоставляется право повторной аттестации в срок, установленный для ликвидации академической задолженности по итогам соответствующей сессии. Студент, набравший в течение семестра сумму баллов, достаточную для получения оценки "зачтено" и "удовлетворительно" (55 баллов) может получить оценку без прохождения промежуточной аттестации. В таком случае студент обязан выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации. Студент вправе отозвать свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации не более одного раза и не позднее, чем за один день до начала промежуточной аттестации. Если студент хочет получить более высокую оценку, он должен пройти промежуточную аттестацию. Студент имеет право выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации и отозвать соответствующее согласие только в период после получения баллов за все контрольные точки в рамках текущего контроля

успеваемости и не позднее 1 (одного) рабочего дня до даты начала промежуточной аттестации по дисциплине.

Для очно-заочной и заочной формы обучения БРС не применяется.

Оценка промежуточной аттестации		Критерии оценивания и выставления оценки
5 (отлично)	Зачёт	План ответа четкий, подтверждающий знания в рамках лекций, обязательной и дополнительной литературы, и содержащий элементы самостоятельного анализа. Выстроена внутренняя логика ответа. Сделаны обоснованные выводы. Точность и уверенность использования формулировок, определений и теоретических положений.
4 (хорошо)		Не совсем четкий план ответа, но в целом подтверждающий знания в рамках лекций, обязательной и дополнительной литературы. Не вполне успешно выстроена внутренняя логика ответа. Наблюдаются недочеты в обосновании выводов. Студент не совсем точен и уверен в использовании формулировок, определений и теоретических положений.
3 (удовлетворительно)		План ответа с существенными ошибками, слабо подтверждающий знания в рамках лекций и обязательной литературы. Не точно выстроена внутренняя логика ответа. Есть существенные недочеты и неточности в обосновании выводов. Студент, как правило, допускает ошибки в использовании формулировок, определений и теоретических положений.
2 (неудовлетворительно)	Незачёт	Нет плана ответа. Плохо выстроена внутренняя логика ответа. Существенные пробелы в ответе, грубые ошибки в обосновании выводов. Студент не точен и не уверен в использовании формулировок, определений и теоретических положений.

6.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина «Коммерческое право» имеет своей целью формирование у студентов базовых знаний в области коммерческого права как подотрасли гражданского права, развитие юридического мышления и навыков хозяйственно-правовой аргументации.

Дисциплина «Коммерческое право» базируется на знаниях, преподаваемых в процессе изучения курсов «Теория государства и права», «Гражданское право», «Российское предпринимательское право». Изучение курса «Коммерческое право» способствует более глубокому пониманию студентами внутренней взаимосвязи отраслей права российской правовой системы, позволяет более успешно овладевать другими дисциплинами гражданско-правового цикла.

Изучение дисциплины «Коммерческое право» из-за специфики предмета подразумевает достаточно большой объем самостоятельной работы студента, включающий в себя:

- работу над лекционным материалом;
- изучение и конспектирование учебных пособий, специальной литературы, научной периодики, нормативного материала;
- написание рефератов, контрольных работ;
- ответы на тесты;
- подготовка к зачету.

Важнейшим условием глубокого усвоения знаний по учебной дисциплине является систематическая и целенаправленная самостоятельная работа студентов. В процессе самостоятельной работы студенты должны внимательно изучить учебную и научную литературу, рекомендованные источники права. Студентам рекомендуется вести специальную тетрадь для конспектирования и доработки лекций, материалов к семинарским занятиям, собственного словаря основных терминов.

Важным элементом юридического образования является овладение правовым терминологическим аппаратом. Без этого очень сложно понимать и толковать правовые нормы, доходчиво и непротиворечиво формулировать свои мысли, осуществлять аргументацию.

При изучении курса «Коммерческое право» студентам оказывается помощь в виде разнообразных аудиторных форм учебной работы. Таковыми являются лекции, семинары, практические занятия, контрольные тесты, подготовка и защита рефератов. В период подготовки к семинарам занятиям, а также к экзамену по учебной дисциплине проводятся консультации.

Семинары проводятся, как правило, по наиболее важным и сложным темам учебного курса. Они способствуют более глубокому усвоению студентами знаний по теме, формированию у них способностей творчески мыслить и свободно выступать перед аудиторией, умения анализировать сложные правовые проблемы и коллизии, аргументировано и корректно доказывать свою точку зрения.

Подготовка к семинару предусматривает самостоятельную работу студентов с рекомендованной учебной и научной литературой, основными правовыми источниками, обзорами судебной практики, публикациями в периодической юридической печати. В процессе подготовки делаются необходимые записи в специальную тетрадь. Выступления по вопросам семинара должны носить творческий характер, то есть не быть простым повторением материала учебника или лекции. В ходе выступления целесообразно приводить сведения и факты из материалов юридической научно-информационной литературы и периодических изданий, анализировать их, соотносить с имеющимися правовыми нормами и источниками права. Время на одно выступление – не более 10 минут. В ходе семинара целесообразно задавать выступающим и руководителю занятия вопросы, вести дискуссию. На семинаре может проводиться проверка знаний студентов в форме тестирования и письменных контрольных работ. Активная творческая работа

студентов в ходе проводимых семинаров – непереносимое условие для рассмотрения вопроса об их итоговой аттестации за изученный курс по результатам текущей успеваемости.

В ходе самостоятельной работы студент должен подробно изучить и дать ответ на ряд дополнительных вопросов; пользуясь полученными в процессе обучения и в ходе самостоятельной работы знаниями, студент должен уметь дать правовой анализ конфликтным ситуациям и разрешить их с применением нормативных правовых актов.

Студенты заочной формы обучения нуждаются во всесторонней педагогической поддержке для овладения ими способами и методами эффективной самостоятельной учебной деятельности. В процессе обучения студенты постепенно получают навыки все более сложных действий самостоятельной работы, благодаря чему у будущих специалистов более четко выстраивается смысловой ориентир, позволяющий ему практиковать и разрабатывать собственные подходы к решению проблемы саморазвития и самообразования. В тоже время студенты заочной формы обучения учатся определять цели предстоящей работы, определять ее задачи, планировать свои действия, выбирать способы и средства выполнения спланированных действий, самостоятельно анализировать и контролировать результаты и корректировать свою дальнейшую деятельность. В процессе выполнения самостоятельной работы при изучении дисциплины у студентов заочной формы обучения формируются навыки работы с учебной и научной литературой, развиваются умения и навыки самостоятельной познавательной деятельности, вырабатываются привычки к систематическому самообразованию. Самостоятельная работа студентов направлена не только на усвоение материала, но и на развитие у студентов навыков самостоятельной деятельности, самоорганизации и самосовершенствования, что позволит им стать квалифицированными компетентными и наиболее востребованными специалистами.

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции Обучающимся рекомендуется в ходе лекционных занятий выполнять следующее: вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению, задавать преподавателю вопросы. Целесообразно в конспектах лекций рабочих конспектах формировать поля, на которых возможно делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных положений.

Методические рекомендации к семинарским (практическим) занятиям

На семинарских занятиях в зависимости от темы занятия выполняется поиск информации по решению проблем, выработка индивидуальных или групповых решений, решение задач, итоговое обсуждение с обменом знаниями, участие в круглых столах, разбор конкретных ситуаций, командная работа, решение индивидуальных тестов, участие в деловых играх.

Подготовка к контрольным мероприятиям При подготовке к контрольным мероприятиям обучающийся должен освоить теоретический материал, повторить материал лекционных и практических занятий, материал для самостоятельной работы по указанным преподавателям темам.

Самостоятельная работа осуществляется в виде изучения литературы, эмпирических данных по публикациям и конкретных ситуаций, подготовке индивидуальных работ, работа с лекционным материалом, самостоятельное изучение отдельных тем дисциплины; поиск и обзор учебной литературы, в т.ч. электронных источников; научной литературы, справочников и справочных изданий, нормативной литературы и информационных изданий. Учебники из списка основной литературы взаимозаменяемы.

7. УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА И РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

7.1 Основная литература

1. *Абросимова, Е. А.* Организаторы торгового оборота : учебник для вузов / Е. А. Абросимова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 183 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8144-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/561611>
2. *Белов, В. А.* Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 1. До первого свода законов российской империи (1832 г.) : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13129-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/567217>
3. *Булатецкий, Ю. Е.* Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 431 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19711-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/559786>
4. Гражданское и торговое право (энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона) в 10 т. Том 9. «Строительные общества» - «Фабричное законодательство» / составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 379 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-534-04726-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/563322>
5. Коммерческое право : учебник для вузов / под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 606 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19860-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/559998>
6. Коммерческое право. Учебно-методический комплекс (схемы и практикум) : учебник для вузов / под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Т. Э. Сидоровой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 228 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15869-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/562530>
7. *Нефедьев, Е. А.* Торговое право. Торговый и конкурсный процесс : учебник для вузов / Е. А. Нефедьев ; под научной редакцией В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 747 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19671-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/569194>

7.2 Дополнительная литература

1. Белов, В. А. Российская наука торгового права в ее литературной истории (материалы к библиографии российской коммерциалистики) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 61 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09409-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/541608>
2. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Том I. Понятие. История. Изучение : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 703 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15678-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:

- <https://urait.ru/bcode/544809>
3. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Том II. Источники. Коммерсанты. Товары. Конкуренция : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 702 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15680-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544810>
 4. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: академический курс. Торговые договоры : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 1090 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18584-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536352>
 5. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 1. До первого свода законов российской империи (1832 г.) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13129-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/543559>
 6. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 2. В преддверии первых концепций частного торгового (коммерческого) права (1832—1870) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13472-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/543684>
 7. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 3. Лешков, Цитович, Малышев, Золотарев, Нерсесов, Мартенс, Табашников, Носенко, Гельбке (1871—1884) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 433 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13768-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544027>
 8. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 4. Барац, Цитович, Нерсесов, Башилов, Шершеневич, Гольмстен, Носенко, Гарейс, Загорский (1885 — 1893) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 449 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14304-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544258>
 9. Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: литературная энциклопедия. Книга 5. Удинцев, Гольмстен, Нерсесов, Петражицкий, Каминка, Азаревич, Нефедьев, Барац, Шершеневич (1893 — 1899) : учебное пособие для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 449 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15815-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544839>
 10. Договоры коммерческого права. Акты частноправовой унификации в системе источников договорного торгового права : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 336 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14599-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544389>
 11. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13475-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/543719>
 12. Договоры коммерческого права. Проблемы общей теории торговых договоров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; под редакцией В. А. Белова. —

- Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 341 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12554-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542671>
13. Международное коммерческое право : учебник для вузов / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 415 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16526-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531224>
14. Нерсесов, Н. О. Торговое право. Лекции разных лет : учебное пособие для вузов / Н. О. Нерсесов ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 1263 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17635-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545061>
15. Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права : учебник для вузов / Г. Ф. Шершеневич ; составитель В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08331-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536653>

7.3 Нормативно-правовые акты

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020))
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федеральный закон от 8 августа 2001 № 129-ФЗ.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.13 №44-ФЗ
6. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон от 04 мая 2011 № 99-ФЗ.
7. О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12 января 1996 № 7-ФЗ .
8. О производственных кооперативах: Федеральный закон от 8 мая 1996 № 41-ФЗ .
9. О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 27 июля 2010 № 224-ФЗ
10. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22 апреля 1996 № 39-ФЗ .
11. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 №164-ФЗ .
12. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26 декабря 1995 № 208-ФЗ.
13. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 8 февраля 1998 № 14-ФЗ
14. Об иностранных инвестициях в РФ: Федеральный закон от 9 июля 1999 № 160-ФЗ .
15. Об организованных торгах: Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ .
16. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 №149-ФЗ
17. Об электронной подписи: Федеральный закон от 6.04. 2011 №63-ФЗ
18. О рекламе: Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ
19. О качестве и безопасности пищевых продуктов: Федеральный закон от 02.01.2000 №29-ФЗ

7.4 Интернет ресурсы

Доступ к подписным электронным информационным ресурсам осуществляется с любого рабочего места СЗИУ по локальной сети, а также с любого компьютера или мобильного устройства, подключенного к сети Интернет, через сайт научной библиотеки СЗИУ <http://nwapa.spb.ru/> по индивидуальному логину и паролю.

Русскоязычные ресурсы: - учебники, учебные пособия, монографии, сборники статей, практикумы, статьи из периодических изданий из электронно-библиотечных систем: (ЭБС) Айбукс; (ЭБС) Лань; (ЭБС) ЮРАЙТ; (ЭБС) Book.ru; (ЭБС) IPRbook.- East View Information Services, Inc. (Ист-Вью) - статьи из периодических изданий (журналы, газеты) по общественным и гуманитарным наукам.

- Электронная библиотека ИД «Гребенников» - научно-практические статьи по финансам, менеджменту, маркетингу, логистике, управлению персоналом.

Англоязычные ресурсы: EBSCO Discovery +A-to-Z. Система поиска по электронной подписке института;

Ebook Central – Полнотекстовая база данных электронных книг по всем отраслям знаний; Springer Link - полнотекстовые политематические базы академических книг; WILEY - более 1600 монографий и сборников по юриспруденции, криминологии, экономике, финансам и др.; Cambridge University Press – полнотекстовые издания; EBSCO Publishing - мультидисциплинарные и тематические базы данных научных журналов; Emerald eJournals Premier - электронное собрание рецензируемых журналов; SAGE Premier – база рецензируемых полнотекстовых электронных журналов; Springer Link - полнотекстовые политематические базы академических журналов; WILEY - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей; Архивы НЭИКОН - полные тексты научных журналов до 2012 года авторитетных издательств: Annual Reviews, Cambridge University Press, Oxford University Press, Sage Publications, Taylor & Francis

7.5. Иные источники

Не используются

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций; Ramus – для моделирования бизнес-процессов. Методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов)

Системы дистанционного обучения. В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии, способы и методы формирования компетенций:

- лекционные занятия проводятся с использованием интерактивных методик обучения в форме лекции-беседы, лекции с разбором микроситуаций, лекций с интенсивной обратной связью, лекции-конференции и др.;

- при проведении практических занятий используются такие интерактивные методики как, ролевые и деловые игры, выполнение творческих заданий, работа в малых группах, дискуссии и другие.

- внеаудиторная работа с использованием правовой системы Консультант Плюс в целях оптимизации поиска нормативно-правовых актов.

Компьютерные технологии и программные продукты, необходимые для сбора и систематизации информации, разработки планов и т.д. Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы). Кроме вышеперечисленных ресурсов, используются следующие информационные справочные системы: <http://uristy.ucoz.ru/>; <http://www.garant.ru/>; <http://www.kodeks.ru/> и другие.

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций:
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами

3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов
----	--