



Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Воронежский экономико-правовой институт»
(АНОО ВО «ВЭПИ»)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор
по учебно-методической работе
А.Ю. Жильников
«16» декабря 2019 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Б1.В.ДВ.06.02 Коммерческое право
(наименование дисциплины (модуля))

40.03.01 Юриспруденция
(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) Гражданско-правовая
(наименование направленности (профиля))

Квалификация выпускника Бакалавр
(наименование квалификации)

Форма обучения Очная, очно-заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Рекомендован к использованию Филиалами АНОО ВО «ВЭПИ»

Воронеж
2019

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) рассмотрен и одобрен на заседании кафедры Гражданского права и процесса.

Протокол от «11» декабря 2019 г. № 3

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) согласован со следующими представителями работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся обучающиеся:

1. И.о. руководителя УФССП России по Воронежской области – Главного судебного пристава Воронежской области Р.Н. Паринов

(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

2. Заведующий адвокатской консультацией № 2 Ленинского района г. Воронежа Ю.Ф. Закурдаев

(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

Заведующий кафедрой



А.М. Годовникова

Разработчики:

Доцент



Б.О. Блашенцев

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО

Целью проведения дисциплины Б1.В.ДВ.06.02 Коммерческое право является достижение следующих результатов обучения:

Код компетенции	Наименование компетенции
ПК-4	способностью принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации
ПК-6	способностью юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства

В формировании данных компетенций также участвуют следующие дисциплины (модули), практики и ГИА образовательной программы (по семестрам (курсам) их изучения):

- для очной формы обучения:

Наименование дисциплин (модулей), практик, ГИА	Этапы формирования компетенций по семестрам изучения							
	1 сем.	2 сем.	3 сем.	4 сем.	5 сем.	6 сем.	7 сем.	8 сем.
Гражданское право			ПК-4	ПК-4	ПК-4	ПК-4		
Трудовое право			ПК-4	ПК-4				
Уголовное право			ПК-6	ПК-6				
Уголовный процесс					ПК-4			
Налоговое право						ПК-4		
Предпринимательское право							ПК-4	
Наследственное право							ПК-6	
Право интеллектуальной собственности								ПК-6
Жилищное право					ПК-4			
Логика			ПК-6					
Экономика			ПК-6					
Информационные технологии в юридической деятельности		ПК-6						
Адвокатура и нотариат					ПК-4			
Правовое регулирование рынка ценных бумаг					ПК-4			
Несостоятельность (банкротство)						ПК-4 ПК-6		
Подготовка публичной защиты ВКР								ПК-6
Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков)				ПК-4				
Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)						ПК-4 ПК-6		
Производственная практика (преддипломная практика)								ПК-4 ПК-6
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								ПК-4
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								ПК-4 ПК-6

- для очно-заочной формы обучения:

Наименование дисциплин (модулей), практик, ГИА	Этапы формирования компетенций по семестрам изучения									
	1 сем.	2 сем.	3 сем.	4 сем.	5 сем.	6 сем.	7 сем.	8 сем.	9 сем.	А сем.
Гражданское право			ПК-4	ПК-4	ПК-4	ПК-4				
Трудовое право			ПК-4	ПК-4						
Уголовное право			ПК-6	ПК-6						
Уголовный процесс						ПК-4				
Налоговое право							ПК-4			
Предпринимательское право								ПК-4		
Наследственное право									ПК-6	
Право интеллектуальной собственности								ПК-6		
Жилищное право							ПК-4			
Логика					ПК-6					
Экономика					ПК-6					
Информационные технологии в юридической деятельности	ПК-6									
Адвокатура и нотариат							ПК-4			
Правовое регулирование рынка ценных бумаг							ПК-4			
Несостоятельность (банкротство)								ПК-4 ПК-6		
Подготовка публичной защиты ВКР										ПК-6
Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков)				ПК-4						
Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)						ПК-4 ПК-6				
Производственная практика (преддипломная практика)										ПК-4 ПК-6
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена										ПК-4
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты										ПК-4 ПК-6

Этап дисциплины (модуля) Б1.В.ДВ.06.02 Коммерческое право в формировании компетенций соответствует:

- для очной формы обучения – 6 семестру;
- для очно-заочной формы обучения – 8 семестру;

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, шкалы оценивания

Показателями оценивания компетенций являются следующие результаты обучения:

Код компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели)
ПК-4	Знать: правила правоприменения в области коммерческого права, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство.

	<p>Уметь: правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в области коммерческого права и составлять юридические документы.</p> <p>Владеть: методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами коммерческого права.</p>
ПК-6	<p>Знать: порядок действия нормативных правовых актов и их применения в профессиональной деятельности в области коммерческого права.</p> <p>Уметь: анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними регулируемые нормами законодательства о коммерческой деятельности правовые отношения.</p> <p>Владеть: навыками анализа различных норм законодательства о коммерческой деятельности, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.</p>

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины (модуля):

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенции (части компетенций)	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	Тема 1. Коммерческое право как отрасль права.	ПК-4	Знать: правила правоприменения в области коммерческого права, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство.	Устный опрос, Реферат, решение задач	- зачтено - не зачтено
2	Тема 2. Субъекты коммерческого права.	ПК-4	Уметь: правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в области коммерческого права и составлять юридические документы	Устный опрос, Реферат, решение задач	зачтено - не зачтено
3	Тема 3. Объекты торгового оборота.	ПК-4	Знать: правила правоприменения в области коммерческого права, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство. Уметь: правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать	Устный опрос, Реферат, решение задач	зачтено - не зачтено

			технологические процессы в области коммерческого права и составлять юридические документы.		
4	Тема 4. Правовые основы товарного рынка.	ПК-6	Уметь: анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними регулируемые нормами законодательства о коммерческой деятельности правовые отношения. Владеть: навыками анализа различных норм законодательства о коммерческой деятельности, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.	Устный опрос, реферат	зачтено - не зачтено
5	Тема 5. Государственное регулирование торговой деятельности. Конкуренция в коммерческой деятельности.	ПК-6	Знать: порядок действия нормативных правовых актов и их применения в профессиональной деятельности в области коммерческого права. Владеть: навыками анализа различных норм законодательства о коммерческой деятельности, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.	Устный опрос, Реферат, решение задач	зачтено - не зачтено
6	Тема 6. Коммерческий договор. Договор оптовой купли-продажи.	ПК-6	Знать: порядок действия нормативных правовых актов и их применения в профессиональной деятельности в области коммерческого права.	Устный опрос, Реферат, решение задач	зачтено - не зачтено

			Уметь: анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними регулируемые нормами законодательства о коммерческой деятельности правовые отношения.		
7	Тема 7. Система договоров коммерческого права.	ПК-4	Знать: правила правоприменения в области коммерческого права, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство. Владеть: методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами коммерческого права.	Устный опрос, Реферат, решение задач	зачтено - не зачтено
8	Тема 8. Правовое регулирование доставки и приемки товаров.	ПК-4	Знать: правила правоприменения в области коммерческого права, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство. Уметь: правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в области коммерческого права и составлять юридические документы.	Устный опрос, Реферат, решение задач	зачтено - не зачтено
ИТОГО			Форма контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации	Шкала оценивания
			Зачет с оценкой	Вопросы к зачету с оценкой	отметками «отлично» / «хорошо» / «удовлетворительно»/ «неудо-

Критерии оценивания результатов обучения для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Критерии оценивания устного ответа.

Зачтено:

- знает правила правоприменения в соответствующей области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство; порядок действия нормативных правовых актов и их применения в своей профессиональной деятельности;

- умеет выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в своей предметной области и составлять юридические документы, как того требуют нормы процессуального права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;

- владеет методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами законодательства, регулирующего правовые и тесно связанные с ними отношения, грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.

Не зачтено:

- не выполнены требования, соответствующие оценке «зачтено».

2. Критерии оценивания реферата.

Зачтено:

- знает правила правоприменения в соответствующей области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство; порядок действия нормативных правовых актов и их применения в своей профессиональной деятельности;

- умеет выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в своей предметной области и составлять юридические документы, как того требуют нормы процессуального права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;

- владеет методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами законодательства, регулирующего правовые и тесно связанные с ними отношения, грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в

соответствующей области; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.

Не зачтено:

- не выполнены требования, соответствующие оценке «зачтено».

3. Критерии оценивания решения задач.

Зачтено:

- знает правила правоприменения в соответствующей области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство; порядок действия нормативных правовых актов и их применения в своей профессиональной деятельности;

- умеет выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в своей предметной области и составлять юридические документы, как того требуют нормы процессуального права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;

- владеет методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами законодательства, регулирующего правовые и тесно связанные с ними отношения, грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.

Не зачтено:

- не выполнены требования, соответствующие оценке «зачтено».

4. Критерии оценивания ответа на зачете с оценкой.

«Отлично»

- знает правила правоприменения в соответствующей области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство; порядок действия нормативных правовых актов и их применения в своей профессиональной деятельности;

- умеет выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в своей предметной области и составлять юридические документы, как того требуют нормы процессуального права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;

- владеет методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами законодательства, регулирующего правовые и тесно связанные с ними отношения, грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.

«Хорошо»:

- в целом знает правила правоприменения в соответствующей области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство; порядок действия нормативных правовых актов и их применения в своей профессиональной деятельности;

- в целом умеет выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в своей предметной области и составлять юридические документы, как того требуют нормы процессуального права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;

- в целом владеет методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами законодательства, регулирующего правовые и тесно связанные с ними отношения, грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной практикой в соответствующей области; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.

«Удовлетворительно»:

- не достаточно хорошо знает правила правоприменения в соответствующей области, регулирующие порядок принятия решений и совершения юридических действий; действующее законодательство; порядок действия нормативных правовых актов и их применения в своей профессиональной деятельности;

- не достаточно хорошо умеет выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершить юридические действия; правильно толковать нормы соответствующих отраслей права, анализировать технологические процессы в своей предметной области и составлять юридические документы, как того требуют нормы процессуального права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;

- не достаточно хорошо владеет методами принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с нормами законодательства, регулирующего правовые и тесно связанные с ними отношения, грамотно оперировать судебной и иной правоприменительной

практикой в соответствующей области; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.

«Неудовлетворительно»:

- не выполнены требования, соответствующие оценке «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1 ЭТАП

«Текущий контроль успеваемости»

Тема 1. Коммерческое право, как отрасль права

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 вза-

имосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.

8. Коммерческое право – один из разделов правоведения, учебная 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.

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.

Темы докладов и научных сообщений:

1. Понятие и виды субъектов коммерческого права. Участие коммерческих организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.

2. 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 трансакционных издержек.

3. Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности.

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

5. Соотношение торгового представительства и посредничества. Договоры о коммерческом представительстве и посредничестве.

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

7. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

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

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

Тема 3. Объекты торгового оборота.

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

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

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.

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

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 торгово-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.

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 несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности 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.

Примерный перечень тем рефератов по дисциплине «Коммерческое право»

1. Основания отраслевого обособления коммерческого права.

2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.

3. Международные и межгосударственные соглашения по вопросам торговли.

4. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.).

5. Принципы европейского договорного права.

6. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА.

7. ИНКОТЕРМС 2000: основные положения.

8. Виды организаций — участников торгового оборота.

9. Основания выбора организационно-правовой формы торговой организации.
10. Контрактные объединения в торговле.
11. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
12. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
13. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
14. Деятельность органов исполнительной власти и местного самоуправления по развитию торговых связей.
15. Специальные субъекты торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
16. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
17. Правовые проблемы развития товарного рынка.
18. Инфраструктура товарного рынка: понятие, содержание (правовые аспекты).
19. Понятие товара, классификация видов товаров.
20. Товарораспорядительные документы.
21. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
22. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
23. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
24. Классификация договоров торгового права.
25. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный разбор.
26. Способы заключения договоров в торговом обороте.
27. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств.
28. Долгосрочные договоры: особенности заключения и определение содержания.
29. Организационные договоры в коммерческой сфере.
30. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
31. Структура договорных связей в торговле.
32. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
33. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.
34. Маркировка товаров, маркировка тары.
35. Способы определения цены продаваемого товара.
36. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
37. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
38. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте.
39. Договор на проведение маркетинговых исследований.
40. Договор на предоставление коммерческой информации.
41. Договор на оказание рекламных услуг.
42. Коммерческое представительство.

43. Агентские договоры в торговом обороте.
44. Дистрибьюторский договор.
45. Договор на исключительную продажу товара.
46. Договор франчайзинга (коммерческой концессии).
47. Правовые способы обеспечения сохранности товара при перевозке.
48. Хранение (ответственное хранение) товаров.
49. Договоры страхования сохранности товаров.
50. Договоры страхования коммерческих рисков.
51. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
52. Способы защиты прав участников торгового оборота.
53. Ответственность за нарушения обязательств в торговле, во внешне-торговых отношениях.
54. Приспособление договора к изменениям условий деятельности.
55. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения договоров.
56. Приемка товаров по количеству и качеству.
57. Порядок приемки импортных товаров.
58. Регулирование экспертизы качества и места происхождения товара.
59. Проблемы применения иностранного закона и коллизионных норм во внешнеторговых отношениях.
60. Государственное регулирование экспорта и импорта товаров, тарифные и нетарифные меры регулирования.
61. Административная и уголовная ответственность за нарушения в сфере торговли.

Внутрисеместровая аттестация

Задачи по дисциплине «Коммерческое право»

Задача № 1.

ООО «Пивоваренная компания «Каспий» с 1996 г. владеет несколькими товарными знаками, в том числе словесным знаком «Каспий», зарегистрированным для товаров и услуг 32 (безалкогольные напитки, воды, пиво, соки), 35 (реклама, сбыт товаров через посредников) и 42 (обслуживание баров, рестораны, снабжение продовольственными товарами) классов. В октябре 2003 г. в розничной торговле ряда городов России появилась водка «Каспий». Как показала проведенная проверка, изготовителем данной продукции является ОАО «Каспий», расположенное в г. Астрахани. Этикетка водочной бутылки в своих существенных чертах, включая композиционное и цветовое оформление, совпадает с этикеткой, используемой пивоваренной компанией «Каспий».

Считая свои права нарушенными, пивоваренная компания «Каспий» обратилась в арбитражный суд с иском о запрещении использования товарного знака «Каспий» для водочной продукции и взыскании компенсации за нарушение права на товарный знак. В иске указывалось, что хотя в свидетельстве на

товарный знак не указаны товары 33 класса (алкогольные напитки (за исключением пива), аперитивы, вина, виски, водка), водка и пиво являются сходными товарами. Кроме того, пивоваренная компания полагала, что принадлежащий ей товарный знак «Каспий» является общеизвестным, а значит, действует в отношении товаров любых классов.

Оцените приведенные в иске аргументы. Подлежит ли иск удовлетворению, а если подлежит, то по какому основанию? Какие способы защиты компании ООО «ПК «Каспий» предусмотрены действующим законодательством.

Задача № 2.

В договоре поставки, заключенном между ООО «Астра» и ОАО «УдмБумПром», содержалось условие о том, что поставка товара производится на условиях EXW.

Оцените законность данного договорного условия.

Задача № 3.

Закрытое акционерное общество «Полонез» специализировалось на поставках растительного масла в розничную торговую сеть. Небольшие партии масла передавались фирмой отдельным гражданам; в основном тем, кто занимается торговлей на районных рынках, арендуя там определенные места, - так называемым «хозяевам». Отношения ЗАО «Полонез» с организациями и гражданами-покупателями - оформлялись стандартным договором, форма которого была разработана юристом фирмы.

Один из постоянных партнеров ЗАО «Полонез», «хозяин» с розничного рынка по фамилии Белоев, нарушил договор и не заплатил фирме за полученные от нее три бочки растительного масла.

ЗАО «Полонез» обратилось в арбитражном суде с иском к Белоеву о взыскании с него стоимости растительного масла по договору. В ходе судебного разбирательства Белоев заявил ходатайство о прекращении производства по делу в связи с неподведомственностью данного спора арбитражному суду, поскольку он, Белоев, не являлся индивидуальным предпринимателем и не прошел государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя.

Определите подведомственность спора по иску ЗАО «Полонез» к гражданину Белоеву о взыскании задолженности по договору.

Договор какого вида заключался ЗАО «Полонез» со своими партнерами-гражданами - на продажу им небольших партий растительного масла?

Подлежит ли удовлетворению ходатайство Белоева о прекращении производства по делу?

Задача № 4.

Автомобильный завод обратился в арбитражном суде с иском к торговому дому «Юго-Запад» о взыскании 1 млн руб. долга за поставленные автомобили, а также штрафных санкций и убытков, вызванных просрочкой платежа.

Год назад стороны заключили договор на поставку 25 машин на общую сумму 3 млн руб. Все машины были поставлены в срок; покупатель же перечислил автозаводу, по данным последнего, лишь 2 млн руб., а от оплаты остальной суммы отказался.

Представитель ответчика, торгового дома «Юго-Запад», в суде возражал против иска и уверял суд, что покупатель полностью расплатился с партнером. Поданный иск является, по мнению ответчика, недоразумением, вызванным плохой работой бухгалтерии автозавода.

Какие доказательства должна представить каждая сторона в данном случае?

Какие процессуальные средства имеются в распоряжении суда, чтобы установить объективную истину и вынести обоснованное решение по спору?

Задача № 5.

Волосовская фирма, ООО «Вектор», заключила с товарной биржей «Северный лес» договор о приобретении брокерского места за 4 тыс. руб. Эта сумма была перечислена на счет биржи, а ООО «Вектор» было включено в опубликованный состав членов товарной биржи «Северный лес».

В связи с резким падением объемов товарных операций ООО «Вектор» решило прекратить свою деятельность на бирже, заявило об одностороннем отказе от договора на приобретение брокерского места и потребовало вернуть ему 4 тыс. руб.

Биржа возражала против заявленных требований и объяснила, что средства, перечисленные ООО «Вектор», являются его вкладом и могут быть возвращены заявителю только по решению общего собрания членов биржи, которое состоится в конце года.

Дайте правовой анализ взаимоотношений товарной биржи «Северный лес» и ООО «Вектор».

В какой организационно-правовой форме создаются биржи?

Подлежит ли удовлетворению требование ООО «Вектор»?

Задача № 6.

Фирма «Закрытое акционерное общество «Пандус» закупила в Германии большую партию новейшего технологического оборудования для переработки древесины. По условиям контракта оплата должна была производиться посредством документарного аккредитива «LettersofCredit» (ЭльСИ), выставленного в одном из зарубежных банков. Поскольку такая форма оплаты требовала выведения из оборота фирмы «Пандус» значительных сумм денежных средств и была связана с повышенным коммерческим риском, фирма «Пандус» решила застраховать всю операцию. Страховая компания «Внешкоммерцстрах» согласилась выступить в качестве страховщика.

Определите основные условия договора страхования, который мог быть заключен фирмой «Пандус» и страховой компанией «Внешкоммерцстрах».

Какой коммерческий риск страхуется в этом случае?

Что признается здесь страховым случаем?

Как определить размер страховых платежей?

Что изменится в содержании страхового договора, если проплата контракта осуществлялась бы ЗАО «Пандус» за счет валютного кредита, который мог быть получен в российском или зарубежном банке?

Правомерно ли внесение страховых платежей страховщику в иностранной валюте?

Могут ли в данном случае в одном договоре страхования выступать в качестве страхователей обе стороны, подписавшие внешнеторговый контракт, то есть и покупатель, и поставщик?

Каким образом в данном случае страховщик может снизить уровень риска, падающего на него?

Задача № 7.

Торгово-промышленная фирма «Глория» отгрузила по железной дороге в адрес своего контрагента по договору поставки ЗАО «Путилин» партию драгоценного груза - 3500 коробок коньяка. При приеме груза получателем обнаружилась недостача в количестве 500 коробок и бой в 100 коробках. Вина на железной дороге – перевозчика, не обеспечившей сохранность груза при перевозке, была подтверждена коммерческими актами, составленными на станции назначения.

Вся партия груза была застрахована грузоотправителем, ТПФ «Глория», в страховой компании «Мегаполис». На основании документов о недостаче и порче груза, полученных от грузополучателя, фирме «Глория» было выплачено страховое возмещение в соответствии со страховым полисом. Считая, что к ней как страховщику переходит в порядке суброгации (п.1 ст.965 ГК) право на предъявление имущественных требований к лицу, по вине которого причинены убытки, страховая компания «Мегаполис» предъявила к железной дороге иск о взыскании суммы страхового возмещения, выплаченного ТПФ «Глория».

Подлежит ли удовлетворению иск страховой компании «Мегаполис», предъявленный к железной дороге?

У какого участника правоотношений по перевозке грузов возникает право на предъявление претензий к перевозчику в случае:

- недостачи груза,
- повреждения груза,
- утраты груза,
- просрочки в доставке груза?

Может ли быть это право передано другому лицу? В каком порядке?

Задача № 8.

Фирма «Магнус» приобрела у гражданина Знаменских легковой автомобиль LandRover за сумму, эквивалентную 35 тыс. долл. Сделка была оформлена через специализированный магазин, торгующий легковыми автомоби-

лями. Платеж был произведен наличными путем внесения соответствующей суммы в кассу магазина.

Налоговая инспекция посчитала, что в данном случае участниками сделки было нарушено правило о предельном размере расчетов наличными деньгами между юридическими лицами по одной сделке.

Обоснована ли позиция налогового органа?

Если позиция налогового органа обоснована, какие последствия могут наступить для участников сделки?

Имеет ли значение то обстоятельство, что продавец машины, гражданин Знаменских, является индивидуальным предпринимателем?

Имеет ли значение структура договорных связей и виды заключенных договоров?

Задача № 9.

Арбитражный суд рассмотрел иск базы «Бакалейторг» к железной дороге - перевозчику и грузоотправителю о взыскании стоимости недостающего чая, а именно 57 коробок.

В процессе рассмотрения дела было установлено, что согласно железнодорожной накладной дорога приняла к перевозке 1042 коробки, а по акту сдала 985, то есть на 57 коробок меньше.

Перевозчик утверждал, что в железнодорожной накладной была допущена арифметическая ошибка, т. е. вместо 985 коробок чая указано 1042, о чем грузополучателю было сообщено при получении от него телеграммы со станции назначения.

Оцените доводы сторон и решите дело. Какое правовое значение имеет железнодорожная накладная?

Как распределяется бремя доказывания в спорах о недостатке, утрате, порче и повреждении груза?

Принимается ли во внимание фактор виновности/невиновности при решении вопроса об ответственности перевозчика за ненадлежащее исполнение обязательств по перевозке?

2 ЭТАП «Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины»

Список вопросов к зачету с оценкой по дисциплине «Коммерческое право»

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.

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

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

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

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

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

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

12. Договор поручения.

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

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

15. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.

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

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

18. Понятие объектов торгового оборота. Классификации видов товаров.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

28. Понятие инфраструктуры товарного рынка.

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

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

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

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

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

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

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

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

37. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров.

38. Организационные договоры в торговле, их основные виды.

39. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур.

40. Порядок заключения письменных договоров. Законодательное регулирование форм расчетов.

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

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

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

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

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

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

I этап –текущий контроль успеваемости

На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

уяснение задания на самостоятельную работу;

решение задач по темам;

подбор рекомендованной литературы;

составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы обучающийся должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает-

ся практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Требования к подготовке реферата

Реферат - краткое изложение содержания документа или его части, научной работы, включающее основные фактические сведения и выводы, необходимые для первоначального ознакомления с источниками и определения целесообразности обращения к ним.

Современные требования к реферату - точность и объективность в передаче сведений, полнота отображения основных элементов, как по содержанию, так и по форме.

Цель реферата - не только сообщить о содержании реферируемой работы, но и дать представление о вновь возникших проблемах соответствующей отрасли науки.

В учебном процессе реферат представляет собой краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания книги, учения, научного исследования и т.п. Иначе говоря, это доклад на определенную тему, освещающий её вопросы на основе обзора литературы и других источников.

Подготовка и написание реферата. При написании реферата необходимо следовать следующим правилам:

Раскрытие темы реферата предполагает наличие нескольких источников (как минимум 4-5 публикаций, монографий, справочных изданий, учебных пособий) в качестве источника информации.

Подготовка к написанию реферата предполагает внимательное изучение каждого из источников информации и отбор информации непосредственно касающейся избранной темы. На этом этапе работы важно выделить существенную информацию, найти смысловые абзацы и ключевые слова, определить связи между ними.

Содержание реферата ограничивается 2-3 параграфами (§§).

Сведение отобранной информации непосредственно в текст реферата, должно быть выстроено в соответствии с определенной логикой. Реферат состоит из трех частей: введения, основной части, заключения.

Во введении логичным будет обосновать выбор темы реферата, актуальность (почему выбрана данная тема, каким образом она связана с современностью?); цель (должна соответствовать теме реферата); задачи (способы достижения заданной цели), отображаются в названии параграфов работы; историография (обозначить использованные источники с краткой аннотацией – какой именно источник (монография, публикация и т.п.), основное содержание в целом (1 абз.), что конкретно содержит источник по данной теме (2-3 предложения).

В основной части дается характеристика и анализ темы реферата в целом, и далее – сжатое изложение выбранной информации в соответствии с поставленными задачами. В конце каждой главы должен делаться вывод (подвывод), который начинается словами: «Таким образом...», «Итак...», «Значит...», «В заключение главы отметим...», «Все сказанное позволяет сделать вывод...», «Подводя итог...» и т.д. Вывод содержит краткое заключение по §§ главы (объем 0,5–1 лист). В содержании не обозначается.

Заключение содержит те подвыводы по параграфам, которые даны в работе (1-1,5 листа). Однако прямая их переписка нежелательна; выгодно смотрится заключение, основанное на сравнении. Например, сравнение типов политических партий, систем, идеологий и др. Уместно высказать свою точку зрения на рассматриваемую проблему.

Список литературы. В списке указываются только те источники, на которые есть ссылка в основной части реферата. Ссылка в основном тексте оформляется:

В подстрочнике: цитата выделяется кавычками, затем следует номер ссылки. Нумерация ссылок на каждой странице начинается заново. Например, «**Цитата...**» [1].

Библиографическое описание книги в списке использованной литературы оформляется в соответствии с ГОСТ, (фамилия, инициалы автора, название работы, город издания, издательство, год издания, общее количество страниц).

При использовании материалов из сети ИНТЕРНЕТ необходимо оформить ссылку на использованный сайт.

Тематика рефератов разрабатывается преподавателем дисциплины и предоставляется обуча заранее либо самим преподавателем, либо методистом соответствующей кафедры (через старост). С темами рефератов можно ознакомиться в пункте 1.12.3.

Реферат выполняется на листах формата А4 в компьютерном варианте. Поля: верхнее, нижнее – 2 см, правое – 3 см, левое – 1,5 см, шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14, интервал – 1,5, абзац – 1,25, выравнивание по ширине. Объем реферата 15-20 листов. Нумерация страниц обязательна. Номер страницы ставится по центру вверху страницы. **Титульный лист** не нумеруется.

Рефераты сдаются преподавателю в указанный срок. Реферат не будет зачтен в следующих случаях:

1. Существенных нарушений правил оформления (отсутствует содержание или список литературы, нет сносок, номеров страниц и т.д.).
2. Серьезных недостатков в содержании работы (несоответствие структуры работы ее теме, неполное раскрытие темы, использование устаревшего фактического материала).

Возвращенный обучающемуся реферат должен быть исправлен в соответствии с рекомендациями преподавателя. Обучающийся, не получивший зачет по реферату, к зачету с оценкой не допускается.

Требования к подготовке доклада

Доклад - вид самостоятельной работы, используется в учебных заведениях, способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить.

При написании доклада по заданной теме составляют план, подбирают основные источники. В процессе работы с источниками систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения. К докладу по крупной теме могут, привлекаться несколько обучающихся, между которыми распределяются вопросы выступления.

В настоящее время доклады, по содержанию практически ничем не отличаются от рефератов, и является зачетной работой обучающегося.

Отличительными признаками доклада являются:

- передача в устной форме информации;
- публичный характер выступления;
- стилевая однородность доклада;
- четкие формулировки и сотрудничество докладчика и аудитории;
- умение в сжатой форме изложить ключевые положения исследуемого вопроса и сделать выводы.

Внутрисеместровая аттестация

рубежный контроль – решение задач

При решении задач обучающиеся должны дать развернутые и аргументированные ответы. Для этого рекомендуется внимательно прочитать задачу, хорошо уяснить изложенные обстоятельства и анализируя их, а также текст закона, используя теоретические положения, доказать правильность приведенного решения. В ходе обсуждения задачи преподаватель может усложнять ее, вводя дополнительные условия, не сформулированные в тексте задачи, изменять конкретные обстоятельства, модифицировать правовую ситуацию, включать новых участников и т.п. Для успешного решения предложенных практических ситуаций рекомендуем ознакомиться и использовать предложенный алгоритм решения задач.

Задания по решению практических ситуаций могут выполняться как в учебное время, непосредственно на практических занятиях, так и во вне учебное время, в виде домашних заданий, с последующим представлением на проверку преподавателю или их анализом на занятиях. Для этого у обучающихся, помимо тетрадей для записи лекций, должны быть тетради для выполнения практических заданий, которые могут быть сданы преподавателю для проверки.

Для решения конкретной задачи, существенным является два момента. Первый – процесс, алгоритм установления, исходя из фактических обстоятельств дела, приведенных в задаче. Второй – результат, т.е. решение казуса и защита своей позиции по задаче.

В сфере коммерческого права предполагается выбор конкретной правовой нормы (пункта статьи, части статьи, статьи КоАП РФ, ГПК РФ, ГК РФ, АПК РФ). Таким образом, обучающийся, решая задачу, дает ему юридическую оценку.

Алгоритм решения задач имеет психологический и логический аспекты. Психологический аспект есть мыслительный (творческий) процесс. Логический аспект суть применение правил логики. В целом алгоритм решения задач представляет собой совокупность мыслительных приемов, подчиненных законам логики. Очень часто решение мыслительной задачи содержится в самом вопросе. Чтобы это увидеть, необходимо уметь оперировать имеющимися данными и анализировать их. Однако и здесь могут встречаться определенные трудности. Решая сложную мыслительную задачу, человек должен уметь найти необходимые для корректной постановки вопроса данные.

В структуре задачи выделяют условия и требования. Для характеристики условия используют такие признаки, как привычность-необычность ситуации, а также форму поставленного условия (словесное описание, изображение, реальная ситуация и степень выраженности в ситуации существенного отношения между известными и неизвестными величинами, что является ключевым в решении задачи).

Задачи имеют замысел (идею, содержание). Важной характеристикой требований является уровень четкости их формулировки. Задачу характеризует также соотношение между условиями и требованиями. В условии могут содержаться все элементы, необходимые для решения задачи, могут быть лишние элементы

При решении сложной проблемы обычно намечается путь решения, который осознается как гипотеза. Осознание гипотезы порождает потребность в проверке. Критичность – признак зрелого ума. Некритический ум легко принимает любое совпадение за объяснение, первое подвернувшееся решение за окончательное.

Когда заканчивается проверка, мыслительный процесс переходит к окончательной фазе – суждению по данному вопросу.

С практической стороны, вышесказанное можно представить в следующем виде:

1. Анализ фактических обстоятельств дела, предложенных в задаче;
2. Выбор (отыскание) соответствующей статьи КоАП РФ, ГПК РФ, ГК РФ, АПК РФ;
3. Удостоверение в правильности (подлинности) текста КоАП РФ, ГПК РФ, ГК РФ, АПК РФ, содержащего нужную норму, и установление его юридической силы;
4. Уяснение смысла и содержания правовой нормы;
5. Соотнесение фактических обстоятельств дела, приведенных в задаче, с правовой нормой;
6. Принятие решения.
7. Подготовка вариантов ответов на контраргументы.

Выделяют четыре стадии решения проблемы:

подготовка;

созревание решения;

вдохновение;

проверка найденного решения.

Структура мыслительного процесса решения проблемы:

Мотивация (желание решить проблему).

Анализ проблемы (выделение "что дано", "что требуется найти", какие недостающие или избыточные данные, и т.д.).

Поиск решения:

1. Поиск решения на основе одного известного алгоритма (репродуктивное мышление).

2. Поиск решения на основе выбора оптимального варианта из множества известных алгоритмов.

3. Решение на основе комбинации отдельных звеньев из различных алгоритмов.

4. Поиск принципиально нового решения (творческое мышление).

4.1. На основе углубленных логических рассуждений (анализ, сравнение, синтез, классификация, умозаключение и т.п.).

4.2. На основе использования аналогий.

4.3. На основе использования эвристических приемов.

4.4. На основе использования эмпирического метода проб и ошибок.

В случае неудачи:

Отчаяние, переключение на другую деятельность: "период инкубационного отдыха" – "созревание идей", озарение, вдохновение, инсайт, мгновенное осознание решения некоторой проблемы (интуитивное мышление).

Факторы, способствующие "озарению":

высокая увлеченность проблемой;

вера в успех, в возможность решения проблемы;

высокая информированность в проблеме, накопленный опыт;

высокая ассоциативная деятельность мозга (во сне, при высокой температуре, лихорадке, при эмоционально положительной стимуляции).

Логическое обоснование найденной идеи решения, логическое доказательство правильности решения.

Реализация решения.

Проверка найденного решения.

Коррекция (в случае необходимости возврат к этапу 2).

Уместно заметить, что вывод (решение) по задаче должен содержать ссылку на статью (пункт, часть статьи) КоАП РФ, ГПК РФ, ГК РФ, АПК РФ.

Практика проведения семинарских и практических занятий показывает, что вероятность правильного решения задачи увеличивается, если обучающийся использовал логические приемы.

II этап – промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

Изучение дисциплины (модуля) заканчивается определенными методами контроля, к которым относятся: текущая аттестация, зачет с оценкой. Требования к организации подготовки к итоговой аттестации те же, что и при занятиях в течение семестра, но соблюдаться они должны более строго.

Зачет с оценкой - это форма оценки усвоения учебного материала дисциплин (разделов дисциплин), а также выполнения программ практик.

Зачеты с оценкой принимаются преподавателями, проводившими практические занятия в группе, или лекторами потока.

Результаты прохождения промежуточной аттестации для дисциплин, по которым в соответствии с учебным планом предусмотрена форма контроля «зачет с оценкой», оцениваются отметками «отлично» / «хорошо» / «удовлетворительно»/ «неудовлетворительно».

5. Материалы для компьютерного тестирования обучающихся в рамках проведения контроля наличия у обучающихся сформированных результатов обучения по дисциплине

Общие критерии оценивания

№ п/п	Процент правильных ответов	Оценка
1	86 % – 100 %	5 («отлично»)
2	70 % – 85 %	4 («хорошо»)
3	51 % – 69 %	3 (удовлетворительно)
4	50 % и менее	2 (неудовлетворительно)

Вариант 1

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции
1	ПК-6	6	ПК-6	11	ПК-4	16	ПК-6
2	ПК-6	7	ПК-6	12	ПК-6	17	ПК-4
3	ПК-4	8	ПК-4	13	ПК-4	18	ПК-6
4	ПК-4	9	ПК-6	14	ПК-6	19	ПК-4
5	ПК-4	10	ПК-4	15	ПК-4	20	ПК-6

Ключ ответов

№ вопроса	верный ответ						
1	2	6	1	11	4	16	1
2	4	7	2	12	2	17	1
3	2	8	2	13	1	18	4
4	4	9	1	14	1	19	2
5	2	10	3	15	2	20	4

Задание № 1

В каких случаях продавец по договору купли-продажи вправе возложить исполнение обязательства по передаче товара на третье лицо?

1. в случае если такое право предоставлено продавцу договором;
2. в случае если иное не вытекает из договора либо существа обязательства;
3. в случае если обеими сторонами договора являются лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность;
4. в случае если обеими сторонами договора являются лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, и иное не предусмотрено договором.

Задание № 2

Сделка, совершенная органом юридического лица с превышением полномочий, является:

1. ничтожной, если превышены полномочия, установленные законом; оспоримой, если превышены полномочия, установленные учредительными документами;
2. ничтожной;
3. оспоримой;
4. ничтожной, если превышены полномочия, установленные законом; оспоримой, если превышены полномочия, установленные учредительными документами, и контрагент знал или заведомо должен был знать об ограничении полномочий.

Задание № 3

Юридическое лицо заключило договор на оказание охранных услуг, не имея лицензии на осуществление соответствующего вида деятельности, при этом контрагент знал об отсутствии лицензии. Каковы последствия?

1. сделка действительна, так как деятельность по оказанию охранных услуг не лицензируется;

2. сделка может быть признана недействительной по иску юридического лица, у которого отсутствовала лицензия, либо по иску уполномоченного государственного органа;
3. сделка может быть признана недействительной по иску уполномоченного государственного органа;
4. сделка ничтожна.

Задание № 4

Какая (какие) из перечисленных сделок подлежит (подлежат) обязательному нотариальному удостоверению?

1. договор купли-продажи квартиры или жилого дома;
2. ни для одной из перечисленных сделок нотариальное удостоверение не является обязательным;
3. кредитный договор, одной из сторон которого является гражданин, не осуществляющий предпринимательскую деятельность;
4. договор залога недвижимости.

Задание № 5

Каким образом для целей налогообложения определяется доход организации, приобретшей и в последующем уступившей право требования об уплате денежных сумм за поставленные товары?

1. как разница между ценой, за которую организация уступила право требования, и суммой самого требования;
2. как сумма средств, полученных организацией при уступке права требования за вычетом суммы расходов по приобретению права требования;
3. как разница между ценой, за которую было уступлено право требования, и ценой, за которую оно было приобретено;
4. ни один из вариантов не является правильным.

Задание № 6

Договор поручительства — это:

1. договор кредитора и поручителя о возложении на последнего обязанности отвечать за нарушение обязательств третьим лицом — должником;
2. договор поручителя и должника о принятии поручителем на себя долга должника в случае неисполнения такового последним;
3. трехсторонний договор (поручителя, кредитора и должника), обязывающий поручителя гарантировать долг и выдать гарантию;
4. одностороннее обязательство поручителя погасить долг.

Задание № 7

Товар, проданный по договору купли-продажи, заключенному между двумя юридическими лицами, должен соответствовать обязательным требованиям государственных стандартов:

1. в случае, если это прямо предусмотрено договором;
2. в случае, если продавец осуществляет предпринимательскую деятельность;
3. в случае, если продавец является коммерческой организацией;
4. в любом случае.

Задание № 8

Если в договоре не указано место его заключения в качестве такового рассматривается:

1. место, откуда был отправлен акцепт;
2. место жительства (нахождения) оферента;
3. место, где был получен акцепт;
4. место, откуда была отправлена оферта.

Задание № 9

Сторона, отказавшаяся от исполнения договора в связи с существенным нарушением договора, допущенным другой стороной, вправе взыскать с нарушителя:

1. убытки, причиненные расторжением договора;
2. убытки, причиненные нарушением вытекающих из договора обязательств;
3. как убытки, причиненные нарушением вытекающих из договора обязательств, так и убытки, причиненные его расторжением;
4. ни один из вариантов ответа не является правильным.

Задание №10

Какие нормы гражданского законодательства применяются к смешанным договорам?

1. только нормы общей части Гражданского кодекса РФ о договорах;
2. нормы общей части Гражданского кодекса РФ о договорах и нормы о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договор;
3. нормы общей части Гражданского кодекса РФ о договорах; нормы о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, — если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора;
4. нормы общей части Гражданского кодекса РФ о договорах; императивные нормы о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре.

Задание №11

Суброгация — это:

1. переход к комитенту прав комиссионера по договору, заключенному последним;
2. разновидность комиссионного договора;
3. разновидность облигации;
4. переход к страховщику прав страхователя на возмещение убытков.

Задание №12

Каков в настоящий момент лимит наличных расчетов между юридическими лицами?

1. 10 000 руб. по одному платежу;
2. 100 000 руб. по одной сделке;
3. 60 000 руб. по одному платежу;
4. 100 руб. по одному платежу.

Задание № 13

Допускается ли заключение договора купли-продажи в отношении еще не произведенных продавцом товаров?

1. да;
2. да, если речь идет о такой разновидности договора купли-продажи как договор поставки;
3. нет;
4. нет, за исключением случаев, когда продавец осуществляет предпринимательскую деятельность.

Задание № 14

Банковская гарантия — это:

1. одностороннее письменное обязательство кредитной или страховой организации (гаранта) уплатить кредитору принципала (бенефициару) денежную сумму по представлению бенефициаром письменного требования о ее уплате;
2. договор банка и принципала об обязанности банка (гаранта) уплатить кредитору принципала (бенефициару) денежную сумму по представлению бенефициаром письменного требования о ее уплате;
3. договор банка и бенефициара об обязанности банка (гаранта) уплатить последнему денежную сумму по представлению бенефициаром письменного требования о ее уплате;
4. гарантия или поручительство, выданные банком.

Задание № 15

В чем состоит основное различие между договором комиссии и договором поручения?

1. договор комиссии вправе заключать только лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а договор поручения — кто угодно;
2. по договору комиссии комиссионер действует от собственного имени, а поверенный по договору поручения — от имени доверителя;
3. по договору комиссии комиссионер действует от имени комитента, а поверенный по договору поручения — от собственного имени;
4. по договору комиссии комиссионер вправе совершать несколько сделок, а поверенный, по договору поручения, только одну

Задание № 16

Простое складское свидетельство — это:

1. ценная бумага на предъявителя;
2. ордерная ценная бумага;
3. именная ценная бумага;
4. легитимационный документ, не являющийся ценной бумагой.

Задание №17

В каких случаях товары должны быть маркированы знаком соответствия?

1. если товары подлежат обязательной сертификации;
2. если товары реализуются населению организацией розничной торговли;
3. если товары подлежат обязательной сертификации и реализуются населению организацией розничной торговли;
4. в случаях, прямо предусмотренных специальным Постановлением Правительства РФ.

Задание № 18

Агентский договор — это:

1. договор, по которому агент обязуется осуществлять сбор информации, а принципал оплатить услуги по сбору информации;
2. договор, по которому агент обязуется за вознаграждение представлять интересы принципала в суде;
3. договор, по которому агент обязуется за вознаграждение осуществлять доверительное управление имуществом принципала;
4. договор, по которому агент обязуется совершить юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

Задание № 19

Каковы последствия отсутствия в договоре поставки условия о цене товара?

1. договор считается не заключенным;

2. договор считается заключенным. Товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары;
3. договор считается заключенным. Однако последствий отсутствия условия о цене законодательство не устанавливает;
4. ни один из предложенных вариантов ответа не является правильным.

Задание № 20

В каком количестве экземпляров выдается коносамент?

1. в одном;
2. в двух;
3. в трех;
4. в любом — по требованию грузоотправителя.

Вариант 2

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции
1	ПК-4	6	ПК-4	11	ПК-4	16	ПК-6
2	ПК-6	7	ПК-6	12	ПК-6	17	ПК-6
3	ПК-6	8	ПК-6	13	ПК-6	18	ПК-6
4	ПК-4	9	ПК-4	14	ПК-4	19	ПК-4
5	ПК-4	10	ПК-4	15	ПК-4	20	ПК-6

Ключ ответов

№ вопроса	Верный ответ						
1	2	6	2	11	3	16	2
2	3	7	1	12	4	17	2
3	2	8	4	13	3	18	4
4	1	9	1	14	2	19	4
5	1	10	3	15	3	20	4

Задание № 1

1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:

1. в Уголовном кодексе РФ;
2. в Гражданском кодексе РФ;
3. в Трудовом кодексе РФ;
4. в Налоговом кодексе РФ.

Задание № 2

Российское коммерческое право – это:

1. один из элементов российской правовой системы;
2. совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
3. относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
4. совокупность обычаев делового оборота.

Задание № 3

Предметом коммерческого права является:

1. управленческие отношения;
2. отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
3. отношения, возникающие в сфере административного права;
4. управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

Задание № 4

Цель коммерческой деятельности – это:

1. извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
2. просто систематическое отчуждение товаров;
3. безвозмездная передача товаров третьим лицам.
4. получение прибыли.

Задание № 5

Источником коммерческого права является:

1. обычай делового оборота;
2. судебный прецедент;
3. договор поставки;
4. договор подряда.

Задание № 6

Императивные нормы права – это такие нормы, которые:

1. позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
2. носят рекомендательный характер;
3. обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;

4. позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

Задание № 7

Действие закона распространяется на отношения, возникающие:

1. после введения его в действие;
2. после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом;
3. до введения в действие закона по требованию одной из сторон;
4. после введение закона в действие по требованию одной из сторон.

Задание № 8

В содержание правовой нормы входят следующие элементы:

1. гипотеза, санкция, договор;
2. диспозиция, гипотеза, правило;
3. санкция, диспозиция, соглашение;
4. гипотеза, диспозиция, санкция.

Задание № 9

Правовой институт регулирует определенный вид:

1. однородных отношений;
2. разнородных отношений;
3. неопределенных отношений;
4. определенных отношений.

Задание № 10

Торговый обычай – это:

1. правило применяемое по соглашению сторон;
2. правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
3. правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
4. правило применяемое одной из сторон.

Задание № 11

Субъект коммерческой деятельности – это:

1. несовершеннолетние;
2. специалист, работающий в области юриспруденции;

3. юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
4. экономист.

Задание № 12

Специальными субъектами товарного рынка являются:

1. оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
2. торгово-промышленные выставки;
3. только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
4. оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

Задание № 13

К коммерческим организациям относится:

1. общественная организация;
2. благотворительный фонд;
3. общество с ограниченной ответственностью;
4. общественный фонд.

Задание № 14

Гражданин признается предпринимателем с момента:

1. подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;
2. государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
3. достижения полной дееспособности;
4. осуществления предпринимательской деятельности.

Задание № 15

Объектом торгового оборота являются:

1. личные права и обязанности;
2. личный капитал;
3. товарораспорядительные документы;
4. личные свободы.

Задание № 16

Правовой режим товаров в торговле – это:

1. совокупность законов;
2. совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
3. совокупность личных прав;
4. совокупность законов, правил и личных прав.

Задание № 17

Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

1. получение прибыли;
2. получение прибыли не является основной целью;
3. получение гарантий;
4. получение товара.

Задание № 18

При рассмотрении дела о банкротстве применяются следующие стадии:

1. наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;
2. внешнее управление и конкурсное производство;
3. мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;
4. наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

Задание № 19

Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:

1. хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
2. только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
3. общество с ограниченной ответственностью;
4. хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Задание № 20

Деликтоспособность – это способность:

1. иметь права и обязанности;
2. совершать сделки;
3. отказаться от совершения сделки;
4. нести юридическую ответственность за свои действия.

Вариант 3

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ во-проса	Код компе-тенции						
1	ПК-6	6	ПК-4	11	ПК-6	16	ПК-6
2	ПК-4	7	ПК-4	12	ПК-6	17	ПК-4
3	ПК-6	8	ПК-6	13	ПК-4	18	ПК-6
4	ПК-4	9	ПК-6	14	ПК-4	19	ПК-4
5	ПК-4	10	ПК-4	15	ПК-4	20	ПК-6

Ключ ответов

№ во-проса	Верный от-вет						
1	4	6	2	11	2	16	4
2	1	7	2	12	2	17	1
3	4	8	4	13	4	18	3
4	1	9	2	14	4	19	1
5	4	10	4	15	1	20	4

Задание № 1

Право владения означает:

1. возможность иметь у себя данное имущество;
2. содержать его в своем хозяйстве;
3. фактически обладать им;
4. владение, пользование и распоряжение имуществом.

Задание № 2

К способам приобретения права собственности относятся:

1. первоначальные и производные способы;
2. второстепенные способы;
3. изначальные способы;
4. специальные способы.

Задание № 3

Помимо воли собственника право собственности прекращается:

1. конфискацией, национализацией;

2. только приватизацией;
3. национализацией;
4. конфискацией, приватизацией, национализацией.

Задание № 4

Виндикационным иском признается:

1. внедоговорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре;
2. внедоговорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
3. договорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
4. договорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре.

Задание № 5

Средства защиты права собственности подразделяются:

1. вещно-правовые средства;
2. обязательственно-правовые;
3. средства, направленные на защиту интересов собственника при прекращении права собственности по основаниям, предусмотренным в законе;
4. вещно-правовые, обязательственно-правовые и средства, предусмотренные в законе.

Задание № 6

Исковой давностью признается:

1. рассмотрение спора в суде;
2. защита права по иску лица, право которого нарушено;
3. подачи иска в суд в случае ненадлежащего исполнения обязательства;
4. розыск ответчика по делу.

Задание № 7

Основанием возникновения обязательства являются:

1. достижение гражданином совершеннолетия;
2. договоры и иные сделки, не противоречащие закону;
3. прогулка по парку;

4. иски.

Задание № 8

К способам обеспечения исполнения обязательств относятся:

1. только неустойка;
2. залоги и банковская гарантия;
3. только банковская гарантия;
4. неустойка, залоги и банковская гарантия.

Задание № 9

Универсальный рынок — это:

1. имущественный комплекс, предназначенный для осуществления деятельности по продаже товаров, на основе свободно определяемых непосредственно при заключении договоров купли-продажи цен и имеющий в своем составе торговые места.
2. розничный рынок, на котором менее 80% торговых мест от их общего количества предназначено для осуществления продажи товаров одного класса.
3. розничный рынок, на котором восемьдесят и более процентов торговых мест от их общего количества предназначено для осуществления продажи товаров одного класса.
4. самостоятельное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей — продавцов и покупателей, организуемое в установленном месте и на установленный срок с целью заключения договоров купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей.

Задание № 10

Ответственность должника наступает при наличии:

1. убытков;
2. вины должника;
3. причинной связи между противоправными действиями должника и ущербом кредитора;
4. убытков, вины и причинной связи.

Задание № 11

Соглашение двух или нескольких лиц об установлении изменения или прекращении гражданских прав и обязанностей относится к понятию:

1. ответ;
2. договор;
3. обязательство;
4. предложение.

Задание № 12

По своей правовой природе торговый договор представляет собой разновидность:

1. гражданско-правового договора;
2. имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;
3. имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;
4. не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

Задание № 13

Основным признаком коммерческого договора является:

1. возмездность;
2. заключается субъектами торговых отношений;
3. спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.
4. возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.

Задание № 14

Коммерческими договорами являются:

1. реализационные и посреднический договор;
2. организационные и посреднический договор;
3. только организационные договора;
4. реализационные, организационные и посреднический договор.

Задание № 15

Содержание договора поставки составляют совокупность:

1. условий, определяющих требования к предмету договора, состав и порядок действий, подлежащих совершению сторонами;
2. законодательных актов;
3. основных признаков договора;
4. правил поведения.

Задание № 16

Условия договора подразделяются:

1. существенные, примерные;

2. примерные, иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
3. иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
4. существенные, примерные и иные условия для каждого конкретного случая.

Задание № 17

Посредничество – это:

1. создание условий для цивилизованного функционирования рынка;
2. стратегическое планирование развития науки и научно-технического прогресса;
3. решение макроэкономических проблем;
4. элемент разделения общественного труда.

Задание № 18

Отличия коммерческого представительства от общегражданского:

1. носит возмездный характер;
2. представляет собой профессиональную деятельность представителя;
3. состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого;
4. возмездность, профессиональность, комплексность.

Задание № 19

Сторонами договора комиссии являются:

1. комиссионер и комитент;
2. поверенный и доверитель;
3. агент и принципал;
4. некоммерческие организации.

Задание № 20

Договорами, содействующими торговле, являются:

1. договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;
2. договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;
3. договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;
4. договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

Вариант 4

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ во-проса	Код компе-тенции						
1	ПК-4	6	ПК-6	11	ПК-4	16	ПК-4
2	ПК-6	7	ПК-6	12	ПК-4	17	ПК-4
3	ПК-4	8	ПК-4	13	ПК-6	18	ПК-6
4	ПК-6	9	ПК-6	14	ПК-6	19	ПК-6
5	ПК-4	10	ПК-4	15	ПК-4	20	ПК-6

Ключ ответов

№ во-проса	Верный от-вет						
1	3	6	4	11	3	16	4
2	4	7	3	12	3	17	2
3	2	8	1	13	3	18	1
4	3	9	4	14	3	19	3
5	3	10	1	15	4	20	3

Задание № 1

Коммерческое право включает в себя институты:

1. конституционного и гражданского права;
2. административного и гражданского права;
3. гражданского и финансового права;
4. все ответы верные.

Задание № 2

Ипотека — это:

1. залог имущества с оставлением его у залогодержателя;
2. залог земли;
3. залог земли, зданий и сооружений;
4. залог недвижимости.

Задание № 3

Что неправильно в утверждении: «Унитарные предприятия обладают правом хозяйственного ведения на закрепленное за ними имущество»?

1. в действительности унитарные предприятия являются собственниками закрепленного за ними имущества;
2. не все унитарные предприятия: за некоторыми из них имущество закрепляется на праве оперативного управления;
3. в действительности имущество закрепляется за унитарными предприятиями на праве оперативного управления;
4. все в утверждении правильно.

Задание № 4

В каких случаях допускается односторонний отказ от исполнения договора?

1. в случаях, предусмотренных законом;
2. в случаях, предусмотренных законом или договором;
3. в случаях, предусмотренных законом, а если договор заключен между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, — также в случаях, предусмотренных договором;
4. в случаях, предусмотренных законом, а если договор не связан с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, — также в случаях, предусмотренных договором.

Задание № 5

Договор купли-продажи не содержит условий о сроке платежа. Когда покупатель обязан осуществить платеж?

1. в течение семи дней с момента предъявления продавцом требования об оплате товара (в соответствии со ст. 314 Гражданского кодекса РФ);
2. в момент передачи товара;
3. по своему выбору — непосредственно до или после передачи товара;
4. ни один из предложенных вариантов ответа не является правильным.

Задание № 6

Налогоплательщик в оплату товара передал собственное имущество (не вексель). В каком размере он может произвести вычет НДС при последующей реализации приобретенного товара?

1. в размере рыночной стоимости переданного в оплату товара имущества;
2. в размере балансовой стоимости переданного в оплату товара имущества;
3. в размере, равном произведению рыночной стоимости переданного в оплату товара имущества на применимую ставку налога;
4. в размере, равном произведению балансовой стоимости переданного в оплату товара имущества на применимую ставку налога.

Задание № 7

Каковы форма и последствия несоблюдения формы предварительного договора?

1. простая письменная под страхом недействительности;
2. любая допускаемая законом, в том числе устная; последствия несоблюдения, соответственно, не установлены;
3. та же, что и у основного договора, а если для последнего форма не установлена, — простая письменная; несоблюдение формы предварительного договора влечет его недействительность;

4. та же, что и у основного договора, а если для последнего форма не установлена, — простая письменная; несоблюдение формы предварительного договора влечет лишение сторон права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания.

Задание № 8

Договор купли-продажи не содержит условий о конкретном сроке платежа, однако включает в себя общее условие о предоплате. Когда покупатель обязан осуществить платеж?

1. в течение семи дней с момента предъявления продавцом требования об оплате товара (в соответствии со ст. 314 Гражданского кодекса РФ);
2. в момент передачи товара;
3. непосредственно перед передачей товара;
4. ни один из предложенных вариантов ответа не является правильным.

Задание № 9

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» предусматривает:

1. две процедуры банкротства;
2. три процедуры банкротства;
3. четыре процедуры банкротства;
4. пять процедур банкротства.

Задание № 10

Может ли быть наложен административный штраф на юридическое лицо, которое должно было получить согласие на совершение сделки у антимонопольного органа, но совершило ее без такого согласия?

1. да;
2. нет;
3. штраф может быть наложен, но не на юридическое лицо, а на его исполнительный орган;
4. штраф не может быть наложен, но юридическое лицо подлежит ликвидации в судебном порядке.

Задание № 11

Какие последствия влечет нарушение условий договора купли-продажи о таре и упаковке?

1. только прямо предусмотренные договором последствия;
2. покупатель вправе не возвращать продавцу поступившую от него тару, не соответствующую условиям договора;
3. покупатель вправе предъявить к продавцу те же требования, что и в случае

нарушения условий о качестве товара;

4. покупатель вправе предъявить к продавцу те же требования, что и в случае нарушения условий о качестве товара, — если недостатки товара были вызваны нарушением требований к его затариванию (упаковке).

Задание № 12

Покупатель отказался от исполнения договора поставки и уведомил об этом поставщика. Обязан ли в этом случае покупатель принять поступивший от поставщика товар на ответственное хранение?

1. да;
2. да, если такая обязанность была зафиксирована в договоре;
3. нет;
4. нет, но только в случае, если это было предусмотрено договором.

Задание № 13

Основаниями к уменьшению неустойки являются:

1. ее несоразмерность убыткам;
2. ее несоразмерность сумме основного долга;
3. ее явная несоразмерность последствиям нарушения обязательства;
4. тяжелое финансовое положение должника.

Задание № 14

Является ли рекламное объявление публичной офертой?

1. да;
2. да, если оно содержит все существенные условия договора;
3. да, если оно содержит все существенные условия договора и из него вытекает воля лица, давшего объявление, заключить договор на указанных в нем условиях с каждым, кто отзовется;
4. нет, реклама ни при каких обстоятельствах в качестве оферты рассматриваться не может.

Задание № 15

В чем отличие коносамента от иных перевозочных документов, предусмотренных российским законодательством?

1. коносамент — единственный перевозочный документ, который нельзя выдать по доверенности;
2. коносамент — единственный перевозочный документ, оформляющий морскую перевозку;
3. коносамент — единственный перевозочный документ, который доказывает не только принятие груза к перевозке, но и заключение самого договора пе-

ревозки;

4. коносамент — единственный перевозочный документ, являющийся ценной бумагой.

Задание № 16

Каковы права комиссионера на вещь, полученную им во исполнение договора комиссии?

1. комиссионер приобретает право собственности на такую вещь;
2. комиссионер приобретает право залога на такую вещь;
3. вещь поступает в доверительное управление комиссионера;
4. комиссионер не приобретает прав на такую вещь.

Задание № 17

Санитарно-эпидемиологическая экспертиза продукции — это:

1. то же самое, что сертификация продукции;
2. проверка соответствия продукции санитарным нормам и правилам, являющаяся условием ее сертификации;
3. проверка соответствия продукции санитарным нормам и правилам, являющаяся составным элементом процедуры сертификации, проводимой органом по сертификации;
4. ни один из вариантов ответов не является правильным.

Задание № 18

В каком (каких) из ниже перечисленных случаев отнесение произведенных выплат на расходы (для целей исчисления и уплаты налога на прибыль организации) возможно только при наличии у контрагента, в пользу которого осуществлены выплаты, соответствующей лицензии?

1. при выплате страховых премий по договорам добровольного страхования, заключенным налогоплательщиком в пользу своих работников;
2. при оплате услуг в области защиты информации;
3. при оплате за авиаперевозки;
4. во всех названных случаях.

Задание № 19

Момент перехода права собственности на товар (движимое имущество) по договору купли-продажи и перехода риска его случайной гибели:

1. не совпадают никогда;

2. совпадают всегда;
3. совпадают, если иное не предусмотрено договором;
4. не совпадают, если иное не предусмотрено договором.

Задание № 20

Согласно учетной политике организации дата возникновения обязанности по уплате НДС — по мере поступления денежных средств (по оплате). Организация передала товар на реализацию комиссионеру. Комиссионер реализовал товар, и выручка поступила на расчетный счет комиссионера. Что будет являться в рассматриваемой ситуации днем реализации (для целей исчисления и уплаты НДС)?

1. день передачи товара организацией (комитентом) комиссионеру;
2. день передачи товара комиссионером покупателю;
3. день зачисления денежных средств на счет комиссионера;
4. день зачисления денежных средств на счет организации (комитента).