



**Частное учреждение высшего образования
«Институт государственного администрирования»**

**Кафедра гражданско-правовых дисциплин и международного частного
права**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 П.Н. Рузанов

«26» августа 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»**

**Направление подготовки:
40.03.01 «Юриспруденция»
профиль:
«Гражданско-правовой»**

**Квалификация – бакалавр
Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная**

Москва 2023 г.

Рабочая программа дисциплины «**Коммерческое право**» составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат, от 01 декабря 2016 г. № 1511, для обучающихся по направлению подготовки **40.03.01 «Юриспруденция»**.

Разработчик:

к.ю.н., доцент Шаповалов Д.А.

РАССМОТРЕНА и ПРИНЯТА

на заседании кафедры

Гражданско-правовых дисциплин и

международного частного права

«23» августа 2023 г., протокол № 1

Д.А. Шаповалов

(подпись)

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
8. Программное обеспечение (комплект лицензионного программного обеспечения)
9. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с проектируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Цель изучения дисциплины - определение сущности и назначения коммерческого права, изучение многообразия нормативно -правовых актов, регулирующих общественные отношения в коммерческом обороте.

1.2 Основные задачи дисциплины:

- изучить основы коммерческого права, его предмет, метод и принципы, организационно-правовые формы коммерческой деятельности;
- сформировать представление о задачах, решаемых наукой «коммерческое право», о тенденциях дальнейшего развития действующего законодательства;
- сформировать умение анализировать содержание и требования нормативных правовых актов, работать с источниками права и юридической учебной литературой; пользоваться нормативной базой для составления коммерческих договоров.

1.3 Требования к результатам освоения дисциплины

В процессе изучения дисциплины студенты знакомятся с подотраслями права, учатся работать с документами и нормативными актами, изучают основные методы защиты прав и виды ответственности за нарушение этих прав.

В соответствии с учебным планом направления 40.03.01 Юриспруденция процесс изучения дисциплины «Коммерческое право» направлен на формирование следующих компетенций:

Наименование компетенции	Код компетенции
– способен принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом	ПК-4

В результате освоения дисциплины студенты, обучающиеся по направлению подготовки «Юриспруденция» должны:

- *знать* предмет, метод и принципы коммерческого права; организационно-правовые формы коммерческой деятельности; задачи, решаемые наукой «Коммерческое право»;
- *уметь* выделять основное в норме права, анализировать содержание и требования нормативных правовых актов, работать с источниками права и юридической учебной литературой; пользоваться нормативной базой для составления коммерческих договоров; применять полученные в результате обучения знания для обеспечения законности и правопорядка в коммерческом обороте;

- *владеть* навыками научно-исследовательской работы в области коммерческого права; представлением о тенденциях дальнейшего развития действующего законодательства.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана по направлению подготовки 40.03.01«Юриспруденция», и преподается студентам по очной форме обучения - в 7-м и, по очно-заочной и заочной форме обучения в 9 семестре.

Освоение курса «Коммерческое право» базируется на знаниях, приобретённых в рамках изучения гражданского, семейного, финансового и других отраслей права, гражданского процесса.

Формой промежуточной аттестации знаний обучающихся является экзамен.

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц (144 часа).

3.1. Объем дисциплины и виды учебной работы очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры
		6
Контактная работа (всего), В том числе	72	72
Лекции	20	20
Практические занятия (ПЗ), в т.ч. зачет	52	52
Семинары (С)		
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа (всего), В том числе	45	45
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Реферат		
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	45	45
Работа с учебной литературой		
Вид промежуточной аттестации экзамен	27	27

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры
		6
Общая трудоёмкость, часы	144	144
Зачётные единицы	4	4

3.2. Объем дисциплины и виды учебной работы очно-заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры
		6
Контактная работа (всего), В том числе	38	38
Лекции	16	16
Практические занятия (ПЗ), в т.ч. зачет	22	22
Семинары (С)		
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа (всего), В том числе	79	79
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Реферат		
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	79	79
Работа с учебной литературой		
Вид промежуточной аттестации экзамен	27	27
Общая трудоёмкость, часы	144	144
Зачётные единицы	4	4

3.3. Объем дисциплины и виды учебной работы заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		9
Контактная работа (всего), в том числе:	20	20
Лекции (Л)	8	8
Практические занятия (ПЗ)	12	12
Семинары (СЗ)		
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	115	115
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Реферат		
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	115	115
Под контролем преподавателя решение задач, выполнение практических заданий на компьютере		
Вид промежуточной аттестации – экзамен	9	9
Общая трудоёмкость, час.	144	144
Зачётные единицы	4	4

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (модулям) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Структура дисциплины, очная форма обучения

№	Наименование темы	Количество часов по учебному плану	Количество аудиторных часов	Из них, час		Самостоятельная работа	Формируемые компетенции
				лекции	практические занятия		
1	Понятие, предмет и источники коммерческого права	13	8	2	6/2*		•
2							
3	Государственное регулирование коммерческой деятельности	16	10	4	6/2*		•
4							
5	Отдельные виды купли-продажи	14	10	2	8/2*		•
6							
7	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	16	10	4	6/2*		•
8	Формирование определительных условий торгового договора	14	8	2	6/2*		•
	Экзамен	27					
	ИТОГО:	144	72	20	52/16*	45	

*каждая изучаемая тема дисциплины направлена на формирование компетенций закреплённых за дисциплиной .

** в т.ч. в интерактивной форме

4.2. Структура дисциплины, очно-заочная форма обучения

№	Наименование темы	К ол	К ол	Из них, час	С а	Ф ор	М ир
---	-------------------	------	------	-------------	-----	------	------

		ичество часов по учебному плану	ичество аудиторных часов	лекции	практические занятия	мостоятельная работа	уемые компетенции
1	Понятие, предмет и источники коммерческого права	13	4	2	2	9	•
2							
3	Государственное регулирование коммерческой деятельности	16	6	2	4	10	•
4							
5	Отдельные виды купли-продажи	14	4	2	2	10	•
6							
7	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	16	6	2	4	10	•
8							
	Формирование определительных условий торгового договора	14	4	2	2	10	•
	Экзамен	27					
	ИТОГО:	144	38	16	22	79	

4.3. Структура дисциплины, заочная форма обучения

№	Наименование темы	Количество часов по учебному плану	Количество аудиторных часов	Из них, час		Самостоятельная работа	Формируемые компетенции
				лекции	практические занятия		
1	Понятие, предмет и источники коммерческого права	16	2	2		14	•
2							
3	Государственное регулирование коммерческой деятельности	17	3	1	2*	14	•
4							
5	Отдельные виды купли-продажи	16	2		2	14	•
6							
7	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	18	2		2*	16	•
8							
	Формирование определительных условий торгового договора	19	4	2	2	15	•
	Экзамен	9					
	ИТОГО:	144	20	8	12/6*	115	

*каждая изучаемая тема дисциплины направлена на формирование компетенций закреплённых за дисциплиной .

** в т.ч. в интерактивной форме

4.4.Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права

Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права. Метод и принципы коммерческого права, их соотношение с методом и принципами гражданского права.

Торговое законодательство - источник коммерческого права. Система актов, в которых содержатся нормы по регулированию торговых отношений. Компетенция субъектов Федерации в регулировании коммерческой деятельности.

Конституция Российской Федерации - правовая основа развития торгового законодательства. Конституционные ограничения предпринимательства.

Роль Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), других нормативных правовых актов в регулировании торговых отношений. Значение ведомственных и локальных нормативных актов в регулировании коммерческой деятельности.

Место норм международного права и международных договоров с участием Российской Федерации в регулировании международной торговли. Важность приоритета международного договора над внутренним законодательством.

Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гагская конвенция 1986 года о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, Римская конвенция стран ЕС 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, соглашения стран СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве и другие*.

Особенности применения норм права иностранных государств к внешнеэкономическим договорам. Действие норм международных соглашений в регулировании международных сделок купли-продажи в случае отсутствия указания в договорах на нормы права конкретных стран.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

Классификация субъектов коммерческой деятельности. Граждане, зарегистрированные индивидуальными предпринимателями, и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. Представители и торговые посредники. Потребители: производственные потребители, некоммерческие организации, граждане. Субъекты, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности и контроль за ней.

Виды представительства в коммерческой деятельности. Представительство, осуществляемое служащими коммерческой организации. Коммерческое представительство, осуществляемое самостоятельными агентами.

Виды коммерческих посредников: дистрибьюторы, брокеры, дилеры,

*

оптовые торговцы, розничные торговцы.

Особенности индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Общая и специальная правоспособность индивидуальных предпринимателей.

Особенности правоспособности коммерческих организаций. Общая и специальная правоспособность. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товаров. Хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и их экономическое значение. Унитарные предприятия.

Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права .

Тема 3. Государственное регулирование коммерческой деятельности

Компетенция государственных органов в регулировании коммерческой деятельности: федеральных, органов власти субъектов Российской Федерации, местных органов власти.

Защита от неправомерных действий контролирующих Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей РФ. Органы стандартизации, санитарно-эпидемиологического контроля, охраны окружающей среды и природных ресурсов, органы антимонопольной политики.

Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Виды монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы, их полномочия.

Ответственность предпринимателей за правонарушения в торговой сфере, за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о защите прав потребителей .

Тема 4. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам

Тенденции развития договорного права в зарубежном законодательстве. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров.

Пути совершенствования договорного права в торговых отношениях. Введение в гражданское право России понятий «публичный договор», «типовой договор», «договор присоединения», «формуляр», «стандартная форма договора».

Понятие публичного договора. Гарантии покупателей, потребителей услуг. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения*.

Торговые сделки и контракты. Развитие российского законодательства о купле-продаже. Значение второй части ГК РФ в регулировании купли - продажи. Новые виды обязательств и понятий. Поставка товаров для государственных нужд, контрактация сельскохозяйственной продукции, снабжение энергетическими и иными ресурсами, продажа предприятий.

Система норм, регулирующих договоры купли-продажи: определение соответствующего условия договора, правила, позволяющие характеризовать

данное условие применительно к конкретным договорным отношениям сторон, последствия нарушения сторонами договора обусловленных обязанностей.

Тема 5. Отдельные виды купли-продажи

Нормативное регулирование розничной торговли. Соотношение гл. 30 части второй ГК РФ и Закона «О защите прав потребителей». Правила продажи товаров, утвержденные Правительством РФ*.

Особенности договора розничной купли-продажи. Публичный характер договора. Оформление договора. Обязанность предоставления информации о товаре и продавце. Свободный доступ покупателей к товару. Указание основных реквизитов на русском языке.

Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.

Возможности обмена товара, купленного в розничном торговом предприятии. Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей.

Развитие оптовой торговли в российской и мировой коммерческой практике. Понятие оптовой торговли. Особенности оптовой торговли как разновидности торгово-предпринимательской деятельности. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.

Признаки договора поставки. Условия договора поставки, предпочтительные для производителя и для посредника.

Поставка товаров для государственных нужд. Заключение, особенности прав и обязанностей сторон.

Договор контрактации как основная организационно-правовая форма закупок сельскохозяйственной продукции. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации.

Соотношение законодательного регулирования контрактации и поставки сельскохозяйственных товаров для государственных нужд.

Тема 6. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте

Предмет договора поручения. Содержание договора поручения, права и обязанности поверенного и доверителя. Исполнение договора поручения.

Особенности коммерческого представительства.

Предмет договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера.

Разновидности договора комиссии. Договор консигнации, его особенности. Специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления.

Исполнение договора комиссии, расчеты по данному договору. Несение расходов по содержанию и хранению имущества и риска случайной гибели или порчи товара.

Понятие и роль агентского договора - совершение в чужих интересах как юридических действий, так и действий фактического порядка.

Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии. Признаки агентского договора, его форма и содержание.

Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения.

Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга. Комплекс исключительных прав, передаваемых по договору коммерческой концессии. Отличие договора коммерческой концессии от агентских договоров. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.

Структура франчайзинга в торговых отношениях. Его роль при формировании товаропроводящих сетей. Проблемы развития франчайзинга .

Тема 7. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)

Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров.

Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора. Маркетинговая и производственно-финансовая деятельность предприятия как экономическая основа формирования условий торгового договора. Отличие коммерческих схем для производителя от коммерческих схем для посредника.

Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту .

Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров.

Учет неблагоприятных факторов при формировании условий торговых договоров. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.

Тема 8. Формирование определительных условий торгового договора

Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара.

Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены, уменьшающие фактор инфляционного изменения цен. Оформление условия о цене в торговом договоре. Протокол согласования договорной цены, спецификация и т.д.

Содержание условия о качестве и комплектности товара. Зависимость этого условия от вида товара. Способы установления качества товара.

Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии.

Условие о таре, упаковке и маркировке. Многооборотная тара и средства пакетирования.

Содержание условия о сроке и дате поставки.

Согласование в условиях договора поставки срока или сроков, в течение

которых поставщик обязан передать покупателю товар. Определение периода поставки отдельных партий товара.

Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

В процессе изучения дисциплины студенты знакомятся с подотраслями права, учатся работать с документами и нормативными актами, изучают основные методы защиты прав и виды ответственности за нарушение этих прав.

В процессе изучения дисциплины студенты знакомятся с подотраслями права, учатся работать с документами и нормативными актами, изучают основные методы защиты прав и виды ответственности за нарушение этих прав.

В соответствии с учебным планом направления 40.03.01 Юриспруденция процесс изучения дисциплины «Коммерческое право» направлен на формирование следующих компетенций:

Наименование компетенции	Код компетенции
– способен принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом	ПК-4

Показатели компетенций

Паспорт компетенции ПК-4: способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом

	Уровни формирования компетенций		
	Пороговый	Продвинутый	Высокий
Коммерческое право	Знать : предмет, метод и принципы коммерческого права; организационно-правовые формы коммерческой деятельности;	Знать : оперировать юридическими понятиями и категориями; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы; принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов; давать квалифицированные	Знать : о правилах и принципах принятия решения и совершения юридических действий в соответствии с законом; об основах квалификации и путях повышения своего профессионального уровня;

		юридические заключения и консультации; правильно составлять и оформлять юридические документы;;	
Уметь : использовать законы и подзаконные акты для принятия решения и совершения юридических действий;	Уметь : использовать законы и подзаконные акты для принятия решения и совершения юридических действий; -оценивать особенности и характер принятых решений;	Уметь : использовать законы и подзаконные акты для принятия решения и совершения юридических действий; -оценивать особенности и характер принятых решений; и использовать их в своей профессиональной деятельности;	
Владеть : представлениями и навыками принятия грамотного квалифицированно го решения поставленных задач в соответствии с законом;	Владеть : представлениями и навыками принятия грамотного квалифицированного решения поставленных задач в соответствии с законом; способностью совершенствовать принятие решения в связи с изменением законодательства;	Владеть : представлениями и навыками принятия грамотного квалифицированного решения поставленных задач в соответствии с законом; способностью совершенствовать принятие решения в связи с изменением законодательства, активно стремится к постоянному повышению своего законодательного уровня знаний;	

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Промежуточная аттестация по дисциплине - это форма контроля, проводимая по завершении изучения дисциплины в семестре. После семестра студенты сдают экзамен.

Типовые вопросы к экзамену, зачету по дисциплине, используемые в ходе промежуточной аттестации

1. Основания отраслевого обособления коммерческого права.
2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
3. Торговое законодательство России.
4. Обычаи торгового оборота, их фиксирование и применение.
5. Защита прав потребителей в торговом обороте.
6. ИНКОТЕРМС 2010: основные положения.
7. Предмет и метод регулирования коммерческого права.
8. Виды организаций - участников торгового оборота.
9. Основания выбора организационно-правовой формы торговой организации.
10. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.

11. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
12. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
13. Субъекты-организаторы торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
14. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
15. Понятие товара, классификация видов товаров.
16. Товарораспорядительные документы.
17. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
18. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
19. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
20. Классификация договоров торгового права.
21. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный анализ.
22. Способы заключения договоров в торговом обороте.
23. Электронная цифровая подпись.
24. Организационные договоры в коммерческой сфере.
25. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
26. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
27. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.
28. Условия о сроках в торговых договорах.
29. Маркировка товаров, маркировка тары.
30. Способы определения цены продаваемого товара.
31. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
32. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
33. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
34. Договор коммерческой комиссии (консигнации).
35. Договор на проведение маркетинговых исследований.
36. Договор на предоставление коммерческой информации.
37. Договор на оказание рекламных услуг.
38. Коммерческое представительство.
39. Агентские договоры в торговом обороте.
40. Дистрибьюторский договор.
41. Договор на исключительную продажу товара.
42. Договор франчайзинга («коммерческой концессии»).
43. Договор страхования коммерческих рисков.
44. Особенности обеспечения исполнения торговых договоров.
45. Договор транспортной экспедиции.
46. Ответственность за нарушения обязательств в торговле.
47. Основания и условия применения мер ответственности.
48. Условия договоров об ограничении и исключении ответственности.
49. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения договоров.
50. Приемка товаров по количеству и качеству.
51. Таможенное оформление ввоза и вывоза товаров.

5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов направлена как на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы.

Основными видами самостоятельной работы являются: чтение литературных источников, выполнение домашних заданий и контрольных работ, подготовка материалов по темам пропущенных занятий, прослушивание аудиозаписей, подготовка устных выступлений на отдельные темы.

Перечень учебно-методического обеспечения СРС:

- 1 Рабочая тетрадь
- 2 Темы контрольных работ
- 3 Тестовые задания
- 4 Вопросы для самоконтроля знаний
- 5 Темы для самостоятельного изучения
- 6 Темы докладов, сообщений
- 7 Практические задания, в том числе: перечень тем для проведения круглого стола, дискуссии, полемики диспута, дебатов.

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

Уровень	Шкала оценивания	Содержательное описание уровня	Основные признаки уровня освоения
Недостаточный	2	Не знает основных понятий.	Умеет использовать основные понятия в ответах только при помощи преподавателя. Не умеет самостоятельно привести иллюстрирующие примеры, сформулировать обобщающее мнение. Выполнено менее 50% заданий.
Пороговый (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершению освоения ООП)	3	Знает и понимает основные понятия.	Умеет использовать основные понятия в ответах и выступлениях, ответ студента полный и правильный. Не всегда самостоятельно может привести

			иллюстрирующие примеры, обобщающее мнение студента недостаточно четко выражено Выполнено не менее 50% практических заданий.
Продвинутый	4	Знает и понимает основные понятия и профессиональную терминологию	Умеет грамотно использовать основные понятия в ответах и выступлениях, ответ студента полный и правильный. Студент способен анализировать и обобщить материал, сделать выводы, привести иллюстрирующие примеры. Выполнено 75% практических заданий.
Превосходный	5	Знает и понимает основные понятия, юридические термины, категории, принципы и институты. Способен логично и связно представлять информацию в устной и письменной форме	Умеет грамотно использовать основные понятия в ответах и выступлениях, ответ студента полный и правильный. Студент способен анализировать и обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести иллюстрирующие примеры. Выполнено 100 % практических заданий.

Фонд оценочных средств в полном объеме прилагается

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература:

1. Коммерческое право : учебник / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общ. ред. Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 471 с.
2. Булатецкий, Ю. Е. Коммерческое право : учебник для академического

бакалавриата / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под ред. С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 448 с.

б) дополнительная литература :

1. Международное коммерческое право : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под общ. ред. В. Ф. Попондопуло. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с.
2. Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права : учебник для вузов / Г. Ф. Шершеневич ; сост. В. А. Белов. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 335 с.

8. Программное обеспечение (комплект лицензионного программного обеспечения)

Для повышения качества подготовки и оценки полученных знаний часть семинарских занятий планируется проводить в компьютерном классе с использованием компонентов Microsoft Office 2007, 2008, 2010: Word, Excel, Access, PowerPoint, Visio и т.д.

9. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее сеть «Интернет») необходимых для освоения дисциплины (модуля):

1. сайт Президента Российской Федерации 1/ www-президент.рф
2. сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации www.council.gov.ru
3. сайт Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации www.duma.gov.ru
4. сайт Правительства Российской Федерации www.правительство.рф
5. сайт Конституционного Суда Российской Федерации www.ksrf.ru
6. сайт Верховного Суда Российской Федерации www.vsrp.ru
7. сайт Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации www.ombudsmanrf.ru сайт Центрального Банка Российской Федерации www.cbr.ru
8. сайт Центральной Избирательной комиссии Российской Федерации www.cikrf.ru сайт Счетной палаты Российской Федерации www.ach.gov.ru
9. сайт Генеральной Прокуратуры Российской Федерации www.genproc.gov.ru
10. www.edu.ru - Федеральный портал «российское образование»
11. <http://window.edu.ru> - Федеральный портал Единое окно доступа к информационным ресурсам;
12. <http://ibooks.ru> - Электронно-библиотечная система
13. www.rusneb.ru - Национальная электронная библиотека
14. <http://pravo.gov.ru> - официальный интернет-портал правовой информации
15. Российская государственная публичная библиотека <http://elibrary.rsl.ru/>
16. IPRbooks – Электронная библиотечная система, сайт в сети Интернет www.iprbookshop.ru

17.Электронная библиотека издательство «ЮРАЙТ»

www.biblio-online.ru

18.СПС «КонсультантПлюс»: www.consultant.ru - Справочная правовая система«Консультант Плюс»

19.СПС «Гарант»: www.garant.ru - Справочно-Правовая Система

20..Официальный Интернет-портал правовой информации: Государственная система правовой информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pravo.gov.ru.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Материально-техническое обеспечение дисциплины

При реализации образовательной программы по направлению подготовки **40.03.01 «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»** необходимо использовать следующие компоненты материально-технической базы Института для изучения дисциплины Аудиторный фонд.

1. Материально-технический фонд.

2. Библиотечный фонд.

Аудиторный фонд Института предлагает обустроенные аудитории для проведения лекционных занятий, практических занятий. Они оснащены столами, стульями, досками, техническим оборудованием.

Материально-технический фонд Института располагает проведением лекционных и практических занятий.

Проведение лекций обеспечено наличием мультимедийного проектора, ноутбука, экрана для демонстраций, мультимедийных презентаций, разработанных в программе PowerPoint.

Материально-техническое обеспечение **практических /семинарских занятий** отображено в таблице.

Очная / Очно-заочная/Заочная форма обучения:

Оборудование
аудитория для семинарских (практических) занятий: компьютерный класс Для семинаров: аудитории или читальный зал библиотеки, оборудованные учебной мебелью, компьютерами, имеющими выход в Интернет и необходимый комплект программного обеспечения, а также видеопроекторное оборудование для презентаций.

Библиотечный фонд Института обеспечивает доступ каждого обучающегося к базам данных, формируемым по полному перечню дисциплин.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет.

Библиотечный фонд укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы, изданными за

последние 5 лет.