

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и методической  
работе

/ Шубаева В.Г./


« 07 » 06 20 19 г.

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рабочая программа дисциплины

|                                       |                                 |
|---------------------------------------|---------------------------------|
| Направление подготовки                | 38.03.07 Товароведение          |
| Направленность<br>(профиль) программы | Экспертиза и менеджмент товаров |
| Уровень высшего<br>образования        | бакалавриат                     |
| Форма обучения                        | очная                           |

Составитель(и):

 к.ю.н. Алексеева Е.В.

Санкт-Петербург  
2019

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
  - 7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины
  - 7.2. Организация самостоятельной работы
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
  - 9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
  - 9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
- ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

## **1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Цель дисциплины:** формирование у студентов систематизированных знаний о сущности коммерческой деятельности и особенностях ее правового регулирования, в т.ч. знаний предпринимательского законодательства; выработка умений практического применения знаний коммерческого права, в т.ч. их применения для разрешения споров, возникающих в сфере коммерческих правоотношений, защиты прав субъектов коммерческой деятельности, подготовки квалифицированных юридических заключений и дачи консультаций по вопросам правового регулирования коммерческой деятельности.

**Задачи:** формирование у студентов знаний основных теоретических понятий о коммерческой деятельности, знаний источников правового регулирования коммерческой деятельности, системы российского законодательства, регулирующего сферу коммерции; выработка умений анализа юридических фактов и возникающих в связи с ними коммерческих правоотношений; формирование знаний об особенностях правового положения различных субъектов коммерческой деятельности; особенностях правовых режимов различных видов имущества, используемых в коммерческой деятельности; усвоение общих положений об особенностях ответственности субъектов коммерческой деятельности; выработка навыков правовой оценки юридических фактов, возникающих в сфере коммерческой деятельности; формирование знаний о порядке обжалования актов органов публичной власти и действий (бездействия) их должностных лиц; выработка умений применения норм коммерческого права для защиты прав субъектов коммерческой деятельности в органах власти и суде, подготовки квалифицированных юридических заключений и дачи консультаций по вопросам правового регулирования коммерческой деятельности.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ<sup>7</sup>**

Дисциплина Б1.Б.04 «Правовое регулирование коммерческой деятельности» относится к базовой (обязательной) части Блока 1, и является обязательной для освоения обучающимся.

## **3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы<sup>9</sup>

| Код и наименование компетенции выпускника   | Этапы формирования компетенций         | Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)   |
|---|--|---|
| 1   | 2                                      | 3   |
| ОПК-3.<br>Умением использовать нормативно правовые акты в своей профессиональной деятельности | Первый уровень (пороговый) (ОПК-3)-1 - | <b>Декомпозиция I:</b><br><b>Знать:</b> знать нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в РФ <b>З1(И) (ОПК-3);</b><br><b>Уметь:</b> уметь толковать нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в РФ <b>У1(И) (ОПК-3);</b><br><b>Владеть:</b> владеть навыками применения на практике норм российского законодательства о коммерческой деятельности <b>В1(И) (ОПК-3);</b> |

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов, 72 часа самостоятельной работы обучающегося.

Форма промежуточной аттестации: *зачет с оценкой* — 3 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

*Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины*

| Номер и наименование тем и/или разделов/тем   | Объем дисциплины (ак. часы) |           |          |           |
|---|-----------------------------|-----------|----------|-----------|
|   | Контактная работа           |           |          | СРО       |
|   | ЗЛТ                         | ПЗ        | ЛР       |           |
| <i>Раздел 1. Общая часть</i>  | 2                           | 3         | 4        | 5         |
| Тема 1.1. Источники правового регулирования коммерческой деятельности.                  | 4                           | 2         | x        | 10        |
| Тема 1.2. Понятие и правовое положение субъектов коммерческой деятельности.             | 6                           | 6         | x        | 12        |
| Тема 1.3. Объекты коммерческой деятельности   | 4                           | 4         | x        | 12        |
| Тема 1.4. Конкуренция в коммерческой деятельности                                       | 4                           |           | x        | 7         |
| <i>РАЗДЕЛ 2. Особенная часть</i>  |                             |           | x        |           |
| Тема 2.1. Коммерческие договоры   | 10                          | 10        | x        | 7         |
| Тема 2.2. Кредитование и расчеты в коммерческой деятельности                            | 6                           | 4         | x        | 12        |
| Тема 2.3. Ответственность в торговом обороте.<br>Способы разрешения коммерческих споров | 6                           | 6         | x        | 12        |
|   |                             |           |          |           |
| <b>Всего по дисциплине:</b>   | <b>40</b>                   | <b>32</b> | <b>x</b> | <b>72</b> |

\*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

## **5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ**

### ***РАЗДЕЛ 1. Общая часть***

#### **Тема 1.1. Источники правового регулирования коммерческой деятельности**

Понятие коммерческой деятельности. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческой и предпринимательской деятельности. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни. Основные виды коммерческой деятельности.

Общая характеристика источников правового регулирования коммерческой деятельности. Закон о торговле (Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»). Международные торговые договоры (конвенции, соглашения). Торговое законодательство Таможенного союза и Евразийского экономического союза. Акты Всемирной торговой организации. Акты международной частноправовой унификации – нового *lex mercatoria*. Торговые обычаи.

#### **Тема 1.2. Понятие и правовое положение субъектов коммерческой деятельности**

Понятие участников коммерческой деятельности. Виды субъектов коммерческого права. Субъекты публичные и частные. Национальные, совместные и иностранные субъекты коммерческой деятельности. Универсальные, ориентированные, специализированные субъекты коммерческого права. Деление субъектов коммерческого права по организационно-правовой форме. Государственная регистрация субъектов коммерческой деятельности.

Хозяйственные товарищества и общества как субъекты коммерческого права. Продавцы и покупатели товаров. Оптовые продавцы оптовых торговых сетей. Понятие дилерской деятельности в коммерческом обороте. Дилеры как субъекты коммерческого права. Дистрибьюторы: понятие и виды. Трейдеры как субъекты торгового оборота. Оптовые потребители розничных торговых сетей. Ритейлеры как субъекты коммерческого права, их виды и особенности. Торговые дома. Распределительные центры. Торговые посредники. Биржевые и страховые маклеры. Понятие брокерской деятельности. Биржевые и товарные брокеры. Комиссионеры и консигнаторы как субъекты коммерческого права. Комиссионные фирмы и их виды. Торговые агенты и агентства. Деление торговых агентов и агентств на агентов-поверенных и агентов-представителей. Фирмы-стокисты. Лица, обслуживающие торговлю (сервисные субъекты). Понятие перевозчика как субъекта договорных отношений в сфере перевозки товаров. Субъекты перевозки товаров: торговые операторы и частные предприниматели. Транспортные экспедиторы. Подрядные организации, обслуживающие

торговлю. Такелажные компании. Стивидоры. Профессиональные хранители как субъекты коммерческого права: грузовые терминалы, товарные склады. Страховщики как субъекты коммерческой деятельности. Сюрвейеры. Тальманские конторы. Организаторы дополнительных услуг в сфере торговли: фирмы-интеграторы, логисты, таможенные брокеры, декларанты. Информационное обеспечение торговли. Торговый маркетинг и маркетинговые компании и рекламные агентства. Информационно-консультационные агентства (консалтинговые фирмы). Организаторы товарного рынка. Товарные биржи: понятие и виды. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Коммерческие торги. Торговый центр. Торгово-промышленные выставки и торгово-промышленные палаты. Государственные исполнительные и муниципальные органы, осуществляющие функции по воздействию на торговлю.

### **Тема 1.3. Объекты коммерческой деятельности**

Понятие объектов коммерческой деятельности. Понятие и правовая сущность товара, экономическое и правовое его понимание. Экономическое и правовое понимание товара. Материальность товара. Товар как движимая вещь. Экономико-правовые свойства товара как предмета торговли. Потребительские характеристики товара. Товарная стоимость. Качество товара и его конкурентоспособность.

Классификация товаров в торговом обороте. Товары потребительского назначения (народного потребления). Товары производственного назначения. Деление товаров по способу покупки и периоду использования. Товарораспорядительные документы в торговле (понятие и виды). Простое и двойное складское свидетельство. Складские квитанции. Понятие и виды коносамента. Способы и средства идентификации товаров. Товарные знаки как средство идентификации товаров. Наименования места происхождения товара.

### **Тема 1.4. Конкуренция в коммерческой деятельности**

Основные понятия конкурентного права. Понятие и роль конкуренции на товарных рынках. Добросовестная конкуренция. Принципы правового регулирования конкурентных отношений. Условия возникновения и функции конкуренции на товарных рынках. Классификация торговых рынков по степени развитости конкуренции. Понятие, сущность и методы недобросовестной конкуренции. Дискриминационные условия доступа на товарный рынок. Доминирующее положение на товарных рынках. Согласованные действия хозяйствующих субъектов. Конкурентная среда и ее роль в товарном обороте. Формирование конкурентной среды. Меры, направленные на возникновение, развитие и поддержку конкуренции. Современное состояние государственной конкурентной политики. Стимулирование развития конкуренции на товарных рынках. Ограничение конкуренции на товарных рынках. Меры, ограничивающие деятельность, направленную на причинение вреда конкуренции. Установление специальных правил, связанных с различными видами объединений субъектов на рынках: группа лиц, аффилированные лица.

## ***РАЗДЕЛ 2. Особенная часть***

### **Тема 2.1. Коммерческие договоры**

Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Функции коммерческого договора. Принцип свободы договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности.

Обязательное заключение договора. Предварительный договор. Заключение договора на торгах. Поставка товаров для государственных нужд. Обязательное заключение договора в случаях, предусмотренных соглашением сторон. Признаки торгового договора. Законность содержания договора. Значение торговых обычаев при заключении коммерческого договора. Права и обязанности сторон коммерческого договора. Содержание торгового договора. Правовые нормы, требующие учета при формировании условий договора. Общие условия договора, регулируемые ГК РФ.

Положения о договорах отдельного вида. Значение характера коммерческой деятельности, в которой применяется данный договор. Регламентация условий договора правовыми нормами. Классификация условий договора. Существенные условия договора для различных видов коммерческих договоров. Цена, как одно из условий договора. Правовые последствия отсутствия цены в содержании коммерческого договора. Примерные условия договора для различных видов договоров, применяемые на практике. Форма коммерческого договора. Письменная форма коммерческой сделки. Форма договора по соглашению сторон. Последствия несоблюдения формы договора, предусмотренного законодательством или соглашением сторон. Типовые бланки договоров, их юридическая природа. Порядок заключения торговых договоров.

Понятие оферты и акцепта. Особенности публичной оферты. Отзыв оферты. Правовые последствия акцепта оферты или отказа от оферты для стороны, получившей оферту. Заключение договора в обязательном порядке. Преддоговорные споры. Последствия необоснованного уклонения от заключения договора. Особенности заключения договоров на торгах. Признание недействительными договоров, заключенных на торгах. Основания изменения и расторжения договоров. Порядок изменения или расторжения договоров.

Реализационные договоры. Посреднические договоры в коммерческой практике. Особенности правового регулирования иных видов коммерческих договоров.

### **Тема 2.2. Кредитование и расчеты в коммерческой деятельности**

Кредитные и расчетные отношения: понятие, правовые формы, микро- и макроэкономическое значение. Кредитные условия коммерческих договоров. Правовые основы контроля за применением контрольно-кассовых машин. Основные обязанности коммерсантов в сфере действия законодательства о применении контрольно-кассовых машин. Договор банковского кредитования (кредитный договор). Договоры финансирования

под уступку денежных требований – дебиторской задолженности (договоры форфейтинга и факторинга). Договоры банковского счета и банковского вклада. Формы безналичных расчетов в торговле.

### **Тема 2.3. Ответственность в торговом обороте. Способы разрешения коммерческих споров**

Понятие и функции имущественной ответственности в коммерческой деятельности. Формы имущественной ответственности. Основания имущественной ответственности. Ограничение размера имущественной ответственности. Основания освобождения коммерсантов от имущественной ответственности. Порядок привлечения к ответственности. Юридическая ответственность за правонарушения в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Юридическая ответственность за правонарушения в области наличного денежного обращения. Защита коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях. Содержание субъективного права на обжалование. Право на обжалование в налоговых и административных правоотношениях.

Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий и другие. Переговоры при разрешении коммерческих споров. Определение и классификации переговоров. Юридическое значение переговоров. Оформление результатов переговорного процесса. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура в отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота. Претензионная процедура в гражданском законодательстве. Претензионная процедура в транспортном законодательстве. Претензионная процедура в законодательстве о связи. Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условия о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии. Разрешение коммерческих споров посредством медиации, арбитражного и третейского судопроизводства.

## **6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА**

Таблица 6.1 – Практические занятия / Семинарские занятия

| № те мы | Тема занятия                                      | Вид занятия /<br>Оценочное средство |
|---------|---|-------------------------------------|
| 1       | 2   | 3                                   |
| 1.1     | Источники коммерческого права                     | ПЗ: доклады с презентациями         |
| 1.2     | Профессиональные участники товарных и иных рынков | ПЗ: доклады с презентациями         |



|     |  |                                |
|-----|--|--------------------------------|
|     | Индивидуальные предприниматели и юридические лица                  | ПЗ: Решение практических задач |
| 1.3 | Понятие и виды товара. Товарораспорядительные документы            | / доклады с презентациями      |
| 2.1 | Заключение гражданско-правового договора                           | ПЗ: доклады с презентациями    |
|     | Отдельные виды гражданско-правовых договоров                       | ПЗ: Решение практических задач |
| 2.2 | Правовые основы контроля за применением контрольно-кассовых машин. | ПЗ: доклады с презентациями    |
|     | Кредитно-расчетные договоры  | ПЗ: Решение практических задач |
| 2.3 | Имущественная ответственность                                      | ПЗ: доклады с презентациями    |
|     | Основные способы разрешения коммерческих споров.                   | ПЗ: Решение практических задач |

\* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

### 7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса, обучающийся должен ознакомиться с учебно- методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся;
- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;
- выполнять задания практических занятий полностью и в установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не

удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 – недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

## 7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

| № темы  | Вид самостоятельной работы   |
|---------|--|
| 1       | 2  |
| 1.1-1.3 | Проработка готового материала (конспекта лекций, основной и дополнительной литературы.<br>Подготовка к семинарским и практическим занятиям<br>Написание доклада по заданной преподавателем теме. |
| 2.1-2.5 | Проработка готового материала (конспекта лекций, основной и дополнительной литературы.<br>Подготовка к семинарским и практическим занятиям<br>Написание доклада по заданной преподавателем теме. |

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

## 8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины *«Правовое регулирование коммерческой деятельности»* используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- лекция-дискуссия (тема № 1.1-2.3);
- доклады с презентациями (тема № 1.1-2.3);
- решение практических задач (темы № 1.2, 2.1 — 2.3).

*Лекция-дискуссия* – это занятие лекционного типа, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимися на тему, связанную с

изучаемой дисциплиной и представляющую актуальную проблему современной науки, не получившую однозначной оценки в доктрине, рассчитанное на формирование объема знаний обучающихся по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Она предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией.

Ее преимущество перед обычной лекцией состоит в том, что она позволяет привлечь внимание обучаемых к наиболее важным вопросам темы, определить содержание, методы и темп изложения учебного материала с учетом особенностей аудитории.

Эффективность этой формы в условиях группового обучения снижается из-за того, что не всегда удастся вовлечь каждого обучаемого в процесс обмена мнениями. В то же время, дискуссия позволяет расширить круг мнений и привлечь коллективный опыт и знания либо наоборот утвердиться в собственной правовой позиции, приобрести навыки отстаивания собственной точки зрения.

При проведении лекции-дискуссии важно правильно и своевременно формулировать вопросы к аудитории. В начале лекции и по ходу ее преподаватель обозначает спорные проблемы, которые предназначены не для проверки знаний, а для выяснения правовых позиций, а также уровня осведомленности обучаемых по рассматриваемой проблеме, степени их готовности к восприятию последующего материала. Адресуются вопросы ко всей аудитории. Ответы заслушиваются с мест.

С учетом разногласий или единодушия в ответах преподаватель строит свои дальнейшие рассуждения, получая при этом возможность наиболее доказательно изложить очередной тезис выступления, либо остановиться на освещении той части вопроса, которая недостаточно понята основной частью аудитории.

При такой форме занятий преподаватель должен следить за тем, чтобы его вопросы не оставались без ответов, иначе они будут носить риторический характер и не обеспечат достаточной активизации мышления обучаемых.

*Доклад с презентацией* – средство контроля самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы с использованием средств мульти-медиа. Темы докладов с презентациями представлены в нижеследующей таблице:

| Номер темы | Темы докладов с презентациями   |
|------------|---|
| 1.1.       | 1. Торговая революция в США.<br>2. Модернизация коммерческого права в новейшее время<br>3. Перспективы принятия Торгового кодекса в РФ.<br>4. Роль торговых обычаев Инкотермс в коммерческой деятельности.<br>5. Акты саморегулирования (Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров от 14.12.2012 г.; Российский кодекс в области прямых продаж от 02.07.2009 г. и др.) и их роль в коммерческой практике. |

|      |  |
|------|--|
|      | 6. Индивидуальная правовая практика субъектов торгового оборота.   |
| 1.2  | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Участники профессиональных коммерческих отношений по праву иностранных государств.</li> <li>2. Осуществление коммерческой деятельности без образования юридического лица.</li> <li>3. Значение института юридического лица в коммерческой деятельности.</li> <li>4. Содержание гражданской правоспособности коммерческих юридических лиц.</li> <li>5. Виды торгового посредничества.</li> <li>6. Дилеры как субъекты коммерческого права.</li> <li>7. Дистрибьюторы: понятие и виды.</li> <li>8. Комиссионеры и консигнаторы как субъекты коммерческого права.</li> <li>9. Торговый маркетинг, маркетинговые компании и рекламные агентства.</li> <li>10. Организаторы торгового оборота.</li> </ul> |
| 1.3  | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Классификации объектов коммерческого права.</li> <li>2. Товар: понятие, ценность, признаки.</li> <li>3. Цифровые продукты: понятие, виды, особенности правового регулирования в торговом обороте.</li> <li>4. Общеввропейский закон о продаже товаров CELS.</li> <li>5. Товарораспорядительные документы: понятие, виды.</li> <li>6. Упаковка и маркировка товаров.</li> <li>7. Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации.</li> <li>8. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.</li> </ul>  |
| 1.4  | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Условия признания положения хозяйствующего субъекта на рынке доминирующим.</li> <li>2. Понятие и виды монополий.</li> <li>3. Формы монополистической деятельности: соглашения, односторонние действия, акты.</li> <li>4. Понятие и формы недобросовестной конкуренции.</li> <li>5. Правовая защита от недобросовестной конкуренции.</li> <li>6. Правовое положения ФАС России.</li> </ul>  |
| 2.1  | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой (торговой) деятельности.</li> <li>2. Поставка для государственных нужд и ее роль в торговом обороте.</li> <li>3. Организация работы по заключению договоров.</li> <li>4. Проблемы формирования существенных условий коммерческих договоров.</li> <li>5. Основные способы обеспечения исполнения обязательств, применяемые в коммерческой деятельности.</li> <li>6. Проблемы признания коммерческих договоров незаключенными.</li> </ul>   |
| 2.2. | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Принципы и значение кредитования в России.</li> <li>2. Источники правового регулирования кредитования в России.</li> <li>3. Правовая характеристика договора форфейтинга.</li> <li>4. Особенности использования факторинга как способа обеспечения исполнения обязательств в коммерческой деятельности.</li> <li>5. Особенности применения аккредитива в торговом обороте.</li> </ul>  |
| 2.3  | <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Законность и правопорядок, необходимость их практической реализации в коммерческом обороте и деятельности контролирующих органов.</li> <li>2. Основания освобождения субъектов коммерческой деятельности от имущественной ответственности.</li> <li>3. Ответственность предпринимателя за нарушения в сфере торговли и финансов.</li> <li>4. Ответственность предпринимателя за нарушения в сфере охраны окружающей среды.</li> <li>5. Судебно-исковая защита коммерсантов от неправомерных действий контролирующих органов.</li> <li>6. Прокурорские и нотариальные формы защиты субъектов торговой</li> </ul>  |

|  |  |
|--|--|
|  | деятельности.<br>7. Уполномоченный по защите прав предпринимателей: понятие, значение для коммерческой практики. |
|--|--|

*Решение практических задач* – это вид практического занятия, в процессе которого студенты осуществляют правовой анализ конкретной практической ситуации, оформляя ее решение в виде решения суда или юридического заключения. Фабулу практического задания/кейса формулирует преподаватель. Тематика задачи должна соответствовать разделу и теме, указанной в табл. 6.1.

## 9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

| Библиографическое описание издания<br>(автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)   | Основная/<br>дополнительная литература | Книгообеспеченность            |                           |
|--|--|--------------------------------|---------------------------|
|  |  | Кол -во. экз. в библи. СПб ГЭУ | Электронные ресурсы       |
| Белов В.А. Гражданское право [Электронный ресурс] : учебник : в 2 т. — Том 1. Общая часть. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 451 с.   | Основная                               | -                              | <a href="#">ЭБС Юрайт</a> |
| Белов В.А. Гражданское право [Электронный ресурс] : учебник : в 2 т. — Том 2. Особенная часть. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 463 с.   | Основная                               | -                              | <a href="#">ЭБС Юрайт</a> |
| Белов В.А. Обязательственное право [Электронный ресурс] : учебное пособие. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 425 с.   | Основная                               | -                              | <a href="#">ЭБС Юрайт</a> |
| Анисимов А.П. Договорное право [Электронный ресурс] : практическое пособие / А. П. Анисимов, А. Я. Рыженков, С. А. Чаркин ; под общ. ред. А. Я. Рыженкова. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 294 с.                 | Дополнительная                         | -                              | <a href="#">ЭБС Юрайт</a> |
| Иванова Е.В. Предпринимательское право [Электронный ресурс] : учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 269 с.   | Дополнительная                         | -                              | <a href="#">ЭБС Юрайт</a> |
| Коммерческое право [Электронный ресурс] : 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, 2018. — 471 с. | Дополнительная                         | -                              | <a href="#">ЭБС Юрайт</a> |

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

| № | Наименование СПБД   |
|---|---|
| 1 | Электронная библиотека Grebennikon.ru – <a href="http://www.grebennikon.ru">www.grebennikon.ru</a>  |
| 2 | Научная электронная библиотека eLIBRARY – <a href="http://www.elibrary.ru">www.elibrary.ru</a>  |
| 3 | Научная электронная библиотека КиберЛеника – <a href="http://www.cyberleninka.ru">www.cyberleninka.ru</a>                                 |
| 4 | База данных ПОЛПРЕД Справочники – <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>  |
| 5 | База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – <a href="http://www.oecd-ilibrary.org">www.oecd-ilibrary.org</a> |

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

| № | Наименование ИСС   |
|---|--|
| 1 | Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> ) |
| 2 | Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> )                |
| 3 | Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или <a href="http://www.kodeks.ru">www.kodeks.ru</a> )           |
| 4 | Электронная библиотечная система BOOK.ru - <a href="http://www.book.ru">www.book.ru</a>  |
| 5 | Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – <a href="http://www.urait.ru">www.urait.ru</a>  |
| 6 | Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – <a href="http://www.znanium.com">www.znanium.com</a>                                   |
| 7 | Электронная библиотека СПбГЭУ – <a href="http://opac.unecon.ru">opac.unecon.ru</a>   |

## 9.2 Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации*, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

| № п/п | Наименование ПО   |
|-------|---|
| 1     | Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г) |
| 2     | Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)  |
| 3     | 7-Zip (freeware)  |

## 10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и

лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

## **11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины  
образовательной программы направления подготовки 38.03.07 -  
Товароведение (бакалавриат)

[illegible]