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

Институт права и национальной безопасности
Кафедра предпринимательского и корпоративного права

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры предпринимательского
и корпоративного права
Протокол от 26 июня 2017 г. № 10

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.05 Торговые сделки
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

направление подготовки (специальность)

40.04.01 Юриспруденция
(код, наименование направления подготовки (специальности)

Юрист корпорации
(направленность (профиль))

Магистр
(квалификация)

Очная
(форма(ы) обучения)

Год набора - 2018

Москва, 2018 г.

Автор(ы)-составитель(и):
Профессор кафедры предпринимательского и корпоративного права – доктор юридических наук, доцент Егорова М.А.
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой
Предпринимательского и корпоративного права д.ю.н., доцент Лескова Ю.Г.
(наименование кафедры) (ученая степень и(или) ученое звание, должность) (Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины (модуля)
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6.1. Основная литература
6.2. Дополнительная литература
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
6.4. Нормативные правовые документы
6.5. Интернет-ресурсы
6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина «Торговые сделки» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапов:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	Способность квалифицированно применять нормативные правовые акты в конкретных сферах юридической деятельности, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности	ПК-2.1.2	способность применять знания о системе и иерархии корпоративного законодательства применительно к отдельным институтам не только корпоративного права, но и гражданского права (вещное право, наследственное право), а также в отношении финансовой деятельности корпорации и в правоотношениях с участием иностранного элемента, при международно-правовой охране интеллектуальных прав, при заключении торговых сделок.
ПК-7	Способность квалифицированно толковать нормативные правовые акты	ПК-7.1.2	способность применять знания о юридической связи норм корпоративного законодательства друг с другом, а также с нормами отдельных институтов гражданского права (вещное право, наследственное право), в отношении заключения торговых сделок и иных сделок с участием корпораций, в том числе на рынке ценных бумаг, в правоотношениях с участием иностранного элемента, при международно-правовой охране интеллектуальных прав.
ПК-6	способность выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения	ПК-6.1.1	способность применять знания о законодательстве, пресекающем коррупционное поведение в торговой деятельности и в антимонопольной сфере

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

Профессиональные действия	**Код этапа освоения компетенции**	**Результаты обучения**
- принятие участия в подготовке заключений по	ПК-2.1.2	**на уровне знаний:** – о понятии и системе корпоративного законодательства;

правовым вопросам, возникающим в деятельности предприятия (корпорации), проектам нормативных актов, поступающих на отзыв; - разработка и принятие участия в разработке документов правового характера. .		– о способах и механизмах правового регулирования различных видов корпоративных отношений, а также в сфере заключения торговых и иных сделок (договоров); – о правоприменении и видах правонарушений в сфере корпоративного права и отдельных институтах гражданского, торгового и предпринимательского права; - о положении нормативных актов в сфере правового регулирования деятельности субъектов корпоративного права, защиты прав участников корпоративных отношений и ответственности за нарушение корпоративного законодательства и законодательства в сфере заключения торговых сделок, в сфере международной охраны интеллектуальной собственности
		на уровне умений: - применять установленные законодательством положения и конструкции в сфере корпоративных правоотношений; - юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства в корпоративной правовой сфере; - использовать знание иерархии законодательного регулирования отношений с участием корпораций; - разбираться в правом статусе субъектов корпоративных правоотношений; - критически подходить к оценке реформирования корпоративного законодательства. -
составление проектов сделок, заявлений и других документов, изготовление копии документов и выписки из них, а также дача разъяснения по вопросам совершения нотариальных действий.	ПК-6.1.1	**на уровне знаний:** – о понятии и системе корпоративного законодательства, предупреждающего коррупционное поведение; – о способах и механизмах разработки нормативных правовых актах, предупреждающих коррупционное поведение **на уровне умений:** – применять установленные законодательством положения и конструкции в сфере корпоративных правоотношений, исключающих коррупционное поведение; – вычленять противоречия действующего законодательства с целью предупреждения коррупционного поведения
- составление проектов сделок, заявлений и других документов,	ПК-7.1.2	**на уровне знаний:** – о понятии, способах и приемах толкования корпоративного, гражданского, предпринимательского, международного, торгового законодательства; – о положении нормативных актов в сфере

изготовление копии документов и выписки из них, а также дача разъяснения по вопросам совершения нотариальных действий.		правового регулирования деятельности субъектов корпоративного права, защиты прав участников корпоративных отношений и ответственности за нарушение корпоративного законодательства; – о понятийном аппарате и основных понятиях и определениях действующего корпоративного законодательства; – о наличии в нормативно-правовых актах корпоративного законодательства специальных правовых понятий, определений, которые имеют многозначный характер; – об использовании в нормативно-правовых актах оценочных понятий, выражающих только социальное значение тех или иных явлений.
		на уровне умений: – толковать установленные законодательством положения и конструкции в сфере корпоративных правоотношений; – грамотно осуществлять подбор нормативной базы к конкретным ситуациям в корпоративной правовой сфере; – использовать знание о способах и приемах толкования нормативных правовых актов, регулирующих отношений с участием корпораций; – разбираться в содержании нормативно-правовых актов, регулирующих отношения с участием корпораций, во взаимосвязи с другими нормативными актами; – критически подходить к оценке реформирования корпоративного законодательства; – вести научную дискуссию по предмету толкования

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 72 а.ч. (2 з.е.)

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся:

- очная форма обучения: лекции – 4 а.ч., практические занятия – 14 а.ч., самостоятельная работа – 54 а. ч..

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Торговые сделки» относится к дисциплинам по выбору профессионального цикла. Изучается студентами в 3 семестре на 2 курсе.

Для освоения дисциплины «Торговые сделки» обучающиеся используют знания, умения, навыки, способы деятельности и установки, сформированные в ходе изучения предметов: «Сравнительное правоведение», «Реформирование гражданского законодательства», «Актуальные проблемы корпоративного права», а также в ходе обучения по направлению 40.03.01 «Юриспруденция» квалификации «Бакалавр» по

предметам «Теория государства и права», «Конституционное право», «Гражданское право», «Предпринимательское право».

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Структура дисциплины

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Отдельные виды торговых сделок	16	2		4		10	УО,СЗ
Тема 2	Правовой режим товаров на оптовых рынках	14	2		2		10	Т,УО,СЗ
Тема 3	Правовое регулирование оборота лекарственных, наркотических веществ и алкогольной продукции	12			2		10	УО,СЗ
Тема 4	Информационное обеспечение сделок. Проблемы электронной торговли и торговли в сети Интернет.	14			2		12	Т,СЗ,УО
Тема 5	Антимонопольное регулирование торговых сделок	16			4		12	КЗ, УО,СЗ
Промежуточная аттестация		зачет						
Всего:		**72**	**4**		**14**		**54**	

Примечание: 1 – формы текущего контроля успеваемости: кейсы задания (КЗ), ситуационные задачи (СЗ), тесты (Т), устный опрос (УО)

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Отдельные виды торговых сделок

Современные подходы к правовому регулированию договоров поставки в сфере торговли. Современные договорные конструкции посредничества в торговой деятельности (дистрибуция, коммерческое агентирование, франшиза). Организационные сделки в торговле (предварительный договор, опционный договор, рамочные договоры, коммерческие торги).

Тема 2. Правовой режим товаров на оптовых рынках

Правовой режим деятельности субъектов коммерческого оборота. Дозволения, запреты и ограничения, налагаемые на деятельность оптовых потребителей. Ограничения и расширения сферы свободы договора в коммерческих отношениях. Современная товарная номенклатура Таможенного союза. Система товаров в коммерческом обороте. Субъекты правоотношений по приемке товаров и правила осуществления приемки товаров.

Режим торговли продовольственными товарами. Требования к поставке товаров, установленные Законом о торговой деятельности. Особенности ценообразования в отношении продовольственных товаров. Проблемы соотношения оптовой и розничной торговли в коммерческом обороте. Ограничения использования смешанных договоров в сфере оптовой торговли.

Проблемы лицензирования в сфере торговли. Правовой режим торговли товарами с ограниченной оборотоспособностью.

Тема 3. Правовое регулирование оборота лекарственных, наркотических веществ и алкогольной продукции

Регулирование оборота лекарственных и наркотических веществ. Государственная регистрация лекарственных препаратов. Регулирование оборота алкогольной продукции. Оборот этилового спирта и поставки алкогольной и спиртосодержащей продукции. Регулирование качества и безопасности пищевых продуктов.

Тема 4. Информационное обеспечение сделок. Проблемы электронной торговли и торговли в сети Интернет

Договор на проведение маркетинговых исследований. Маркетинговое исследование как разновидность выполнения работ. Отчет о результатах проведения маркетинговых исследований и его содержание. Формирование задания заказчика. Обязанности сторон договора на проведение маркетинговых исследований.

Производство и распространение рекламной продукции. Понятие рекламы и ее роль в торговом обороте. Объекты и способы рекламирования в торговле. Работы по производству рекламного продукта и услуги по его распространению. Правовой статус рекламодателя, рекламопроизводителя и рекламораспространителя. Рекламные агентства и договора оказания рекламных услуг.

Информационно-консультационные услуги в торговле. Содержание консультационной деятельности в сфере торговли. Информационно-консультационные агентства и консалтинговые компании. Отличие консультационных услуг от образовательных и информационных услуг.

Коммерческая концессия. Соотношение коммерческой концессии и лицензионного договора. Отличие коммерческой концессии от концессионного соглашения. Содержание и состав предмета договора коммерческой концессии. Основные признаки коммерческой концессии как коммерческого договора. Ограничения прав пользователя и правообладателя. Особенности коммерческой субконцессии. Значение товарного франчайзинга в современном коммерческом обороте.

Понятие и система электронной торговли. Правовое регулирование электронной торговли. Правовое регулирование электронной подписи. Торговля в сети интернет. Нарушение правил Интернет-торговли. Законодательная база электронной торговли.

Тема 5. Антимонопольное регулирование торговых сделок

Антимонопольные требования к органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности. Меры, принимаемые при нарушении антимонопольных правил и требований в сфере торговли. Роль конкуренции на товарном рынке. Стимулирование

развития конкуренции. Ограничительные меры в формировании конкурентной среды. Запретительные меры в формировании конкурентной среды. Меры по развитию торговой деятельности.Общая характеристика антимонопольного законодательства.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.05 «Торговые сделки» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Отдельные виды торговых сделок	Ситуационные задачи, устный опрос
Тема 2. Правовой режим товаров на оптовых рынках	Ситуационные задачи, устный опрос, тесты
Тема 3. Правовое регулирование оборота лекарственных, наркотических веществ и алкогольной продукции	Ситуационные задачи
Тема 4. Информационное обеспечение сделок. Проблемы электронной торговли и торговли в сети Интернет.	Ситуационные задачи
Тема 5.Антимонопольное регулирование торговых сделок	Кейс-задание

4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов (средств): метод устного ответа на вопросы билета и дальнейшей беседы по правовым нормам, а также устное решение ситуационных задач.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Типовые оценочные материалы по теме 1. Отдельные виды торговых сделок

Ситуационные задачи.

Ситуация 1

Организация, осуществляющая оптовую торговлю продовольственными товарами, направила индивидуальному предпринимателю, осуществляющему розничную торговлю продовольственными товарами, предложение о заключении договора поставки на указанных в предложении условиях. Индивидуальный предприниматель предложение принял, но дополнил его новыми условиями относительно дополнительных сроков поставки.

Вопрос: Признается ли договор поставки заключенным в момент получения индивидуальным предпринимателем указанного предложения?

Ситуация 2

В соответствии с договором поставки поставщиком покупателю поставлено несколько партий товара. В товарных накладных обозначены наименование и количество передаваемого товара, но отсутствует ссылка на заключенный договор, что, по мнению покупателя, нарушает договор. На основании этого покупатель отказался погасить задолженность по оплате партий игрушек, заявив, что при отсутствии в товарных накладных ссылки на договор обязательства поставщика по договору считаются неисполненными, так как товар в рамках договора считается непоставленным.

Вопрос: Правомерен ли отказ покупателя от погашения задолженности в такой ситуации?

Вопросы для устного опроса:

1. Действительно ли условие договора поставки, в соответствии с которым дистрибьютор должен согласовывать с поставщиком отпускные цены, правила доставки товаров и условия гарантийного обслуживания?
2. Вправе ли организация-поставщик включить в состав внереализационных расходов суммы премии (скидки), выплачиваемой организации-посреднику (дистрибьютор) за увеличение реализации товаров через сетевые торговые центры?
3. Правомерно ли закрепление сторонами в договоре агентирования условия, по которому организация-агент не может заключать аналогичные договоры с организациями-принципалами, имеющими место нахождения на территории определенного субъекта РФ?
4. Возникают ли из договора тайм-чартера у фрахтователя обязанности морского агента перед фрахтовщиком?

Типовые оценочные материалы по теме 2. Правовой режим товаров на оптовых рынках

Ситуационные задачи

Ситуация 1

В ходе проведения таможенного контроля у ЗАО были изъяты образцы товара - мака пищевого и проведено исследование в Управлении Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков, в результате которого было выявлено, что в составе представленной на исследование смеси вещества растительного происхождения содержатся: растение - мак и наркотическое средство - маковая солома. Согласно выводам экспертов представленная на экспертизу растительная масса является смесью семян растения мак и наркотического средства - маковая солома. В пересчете на общую массу представленной на исследование растительной массы, общее количество маковой соломы в ней составит 1,2 г. Общее количество наркотического средства, высушенного до постоянной массы, составит 1,1 г.

Вопрос: Каковы должны быть действия таможенных органов? Является ли поставка такого товара правонарушением, и каковы последствия такой поставки?

Ситуация 2

П.1 ст.6 Федерального закона N 150-ФЗ "Об оружии" от 13.12.1996 устанавливает запрет на торговлю холодным клинковым оружием и ножами, клинки и лезвия которых либо автоматически извлекаются из рукоятки при нажатии на кнопку или рычаг и фиксируются ими, либо выдвигаются за счет силы тяжести или ускоренного движения и автоматически фиксируются, при длине клинка и лезвия более 90 мм. Примечание к пункту 4.10 ГОСТ Р 51501-99 "Ножи туристические и специальные спортивные. Общие технические условия" распространяет этот запрет на туристические ножи, а примечание к пункту 4.11 ГОСТ Р 51644-2000 "Ножи разделочные и шкуросъемные. Общие технические условия" – на разделочные и шкуросъемные ножи, соответственно.

Вопрос: Являются ли ограничения соответствующих ГОСТов законными, и не нарушают ли они право граждан-физических лиц иметь в собственности разделочные, шкуросъемные и туристические ножи?

Тесты

Понятие «товар» в коммерческом обороте имеет:

а) более широкое значение и объем, чем в гражданском обороте в целом;
б) совпадает по значению и объему с гражданским оборотом в целом;
в) более узкое значение и объем, чем в гражданском обороте в целом.

Целью принятия технических регламентов являются:
а) защита жизни или здоровья граждан и охрана окружающей среды;
б) совершенствование технических характеристик товаров;
в) унификация товаров в коммерческом обороте.

Аналогом термина «техническое соответствие» является:
а) стандартизация товаров
б) сертификация товаров;
в) техническая гармонизация.

Предельным уровнем цены на товар не может быть:
а) максимально высокая цена на товар;
б) минимально низкая цена на товар;
в) фиксированная цена.

Предельно допустимые розничные цены на товары устанавливаются на срок не более:
а) одного года;
б) двухсотсемидесяти дней;
в) девяноста дней.

Контроль над качеством и безопасностью товаров не осуществляется:
а) Роспотребнадзором;
б) Россельхознадзором;
в) Ростехнадзором.

Вопросы для устного опроса:

1. Что представляет собой товарный рынок, какова его структура и основные виды?
2. В какой сфере товарного рынка особенно велика роль государственного регулирования?
3. Какие основные подсистемы принято выделять внутри инфраструктуры товарных рынков?
4. Какие основополагающие функции присущи товарным рынкам?
5. Какой деятельностью занимаются организации оптовой торговли?

Типовые оценочные материалы по теме 3. Правовое регулирование оборота лекарственных, наркотических веществ и алкогольной продукции

Ситуационные задачи

Ситуация 1.

Больной болен редким хроническим заболеванием, для лечения которого он получал бесплатно по рецепту врача лекарственный препарат, производимый на территории Российской Федерации.

В настоящее время производство этого препарата в Российской Федерации прекращено, а закупка зарубежных аналогов не осуществляется, и приобрести их можно лишь в случае ввоза из-за рубежа в индивидуальном порядке.

Вопрос: Не нарушаются ли в данной ситуации конституционные принципы, в соответствии с которыми каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь (ч.1 ст. 41 Конституции РФ)?

Ситуация 2.

В ходе проверки было установлено, что в аптечном учреждении ООО "Аптека-2000" не было обеспечено наличие минимального ассортимента лекарственных средств.

Вопрос: Каковы должны быть действия проверяющих органов, и каковы основания этих действий?

Типовые оценочные материалы по теме 4. Информационное обеспечение сделок. Проблемы электронной торговли и торговли в сети Интернет.

Тесты

Для электронной торговли наибольшее значение имеет:
а) достоверность предоставляемой информации о товарах;
б) уровень информационной безопасности;
в) степень порядочности Интернет-провайдеров.

Укажите принцип, не являющийся принципом электронной торговли:
а) принцип обязательной индивидуализации оператора Интернет-торговли;
б) принцип анонимности пользователей в сети Интернет;
в) принцип закрытости совершения коммерческих операций в сети Интернет.

Продажа товаров в сети Интернет в подавляющем большинстве случаев осуществляется по правилам:
а) продажи товаров дистанционным способом;
б) продажи товаров в рассрочку;
в) продажи товаров в кредит.

Наибольшее распространение в сети Интернет имеют:
а) договоры присоединения;
б) публичные договоры;
в) договоры в пользу третьего лица.

о время осуществления электронных торгов нельзя:
а) проводить аукционы;
б) проводить конкурсы;
в) участвовать в торгах против самого себя.

Ситуационные задачи.

Ситуация 1

Муниципальное образовательное учреждение «Лицей» объявило торги с подачей котировочной заявки в письменной форме или в форме электронного документа, по адресу, указанному в извещении, с определением даты начала и даты и времени окончания заявок.

Участник размещения ООО "Формоза-Волгоград" был признан победителем запроса котировок цен, а участник ООО "Электронный город" был допущен к процедуре рассмотрения котировочных заявок. При этом заявка общества с ограниченной ответственностью "Формоза-Волгоград" была подана посредством факсимильной связи, а

заявка общества с ограниченной ответственностью "Электронный город" была подана по электронной почте в виде отсканированного документа.

Вопрос: Не нарушают ли действия участников торгов положения закона, и , если да, то какие?

Типовые оценочные материалы по теме 5. Антимонопольное регулирование торговых сделок

Кейс задание

Между продавцом и покупателем был заключен договор поставки апатитового концентрата сроком на один год. Одним из пунктов этого договора было установлено, что цена поставляемого апатитового концентрата на каждый календарный месяц высчитывается с учетом средневзвешенной цены концентрата. Продавец товара входит в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов, по товарной позиции "апатитовый концентрат" с долей более 65 процентов. Путем затягивания продавцом сроков заключения договора поставки покупателю были навязаны невыгодные условия договора, что привело к приобретению концентрата по цене, более высокой, чем цена для других потребителей. При этом другим покупателям продавец продавал апатитовый концентрат по иным ценам.

В результате исполнения данного договора поставки с точки зрения покупателя, продавец неосновательно обогатился, поскольку цены, по которым приобретался концентрат в конце года, явно превышали цены апатитового концентрата в начале этого же года.

Вопросы для обсуждения: Может ли покупатель взыскать с продавца сумму неосновательного обогащения? Может ли такой договор быть признан ничтожным, как нарушающий требования ФЗ о защите конкуренции?

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	Способность квалифицированно применять нормативные правовые акты в конкретных сферах юридической деятельности, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности	ПК-2.1.2	способность применять знания о системе и иерархии корпоративного законодательства применительно к отдельным институтам не только корпоративного права, но и гражданского права (вещное право, наследственное право), а также в отношении финансовой деятельности корпорации и в правоотношениях с участием иностранного элемента, при международно-правовой охране интеллектуальных прав, при заключении торговых сделок.
ПК-7	Способность квалифицированно толковать нормативные правовые акты	ПК-7.1.2	способность применять знания о юридической связи норм корпоративного законодательства друг с другом, а также с нормами отдельных институтов гражданского

			права (вещное право, наследственное право), в отношении заключения торговых сделок и иных сделок с участием корпораций, в том числе на рынке ценных бумаг, в правоотношениях с участием иностранного элемента, при международно-правовой охране интеллектуальных прав.
ПК-6	способность выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения	ПК-6.1.1	способность применять знания о законодательстве, пресекающем коррупционное поведение в торговой деятельности и в антимонопольной сфере

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы для зачета по дисциплине «Торговые сделки»

1. Разграничение оптовой и розничной торговли. Виды сделок, заключаемых в сфере оптовой торговли.
2. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
3. Понятие и содержание коммерческого договора.
4. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
5. Правовые последствия нарушения договора поставки.
6. Особенности договора поставки продовольственных товаров. Субъектный состав договора поставки продовольственных товаров.
7. Недействительность коммерческих сделок: основания и правовые последствия.
8. Коммерческие торги как способ заключения торговых сделок.
9. Договоры поручения, комиссии и агентирования в коммерческом праве: понятие и соотношение.
10. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
11. Конкуренция в коммерческой деятельности. Виды антимонопольных норм, влияющих на правовое регулирование торговых сделок.
12. Производственная контрактация и координация экономической деятельности.
13. Договор товарного кредита: понятие, содержание, основные признаки и отличительные особенности.
14. Понятие «торговая сеть» и их виды.
15. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов торговых сделок.
16. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
17. Общие правила государственной регистрации лекарственных препаратов.
18. Правовое регулирование торговых наценок в договорах поставки товаров. Понятия «цена товара» и «цена договора».
19. Кассовые и срочные сделки в биржевой торговле.
20. Способы обособления товаров.
21. Коммерческое посредничество и факторы его развития.
22. Договор страхования в торговле: понятие и содержание, заключение и расторжение.
23. Правовой режим торговли социально значимыми продовольственными товарами.
24. Порядок производства и распространения рекламной продукции. Виды рекламных услуг.

25. Содержание и порядок размещения информации о торговой деятельности.
26. Информационно-консультационные услуги (консалтинг) в торговле.
27. Договор на проведение маркетинговых исследований: понятие и содержание.
28. Соотношение прекращения действия и недействительности рамочного договора и локальных договоров, заключаемых на его основании.
29. Опционный договор: понятие, содержание и отличительные особенности.
30. Виды организационных договоров в гражданском праве и их правовое регулирование.
31. Предварительный и рамочный договор: проблемы соотношения.
32. Сходство и отличие договора дистрибуции от отчуждательных договоров.
33. Дилерский договор: понятие содержание, ответственность. Дополнительные обязанности дилеров.
34. Коммерческая франшиза: понятие и сущность.
35. Товарные маклеры и простое агентирование.
36. Договоры о взаимосвязанной деятельности как инструмент вертикальной интеграции.
37. Особенности применения антимонопольного законодательства к некоммерческим горизонтальным корпорациям в торговой деятельности.
38. Нарушение правил Интернет-торговли.
39. Антимонопольное регулирование соглашений и согласованных действий. Параллельное поведение хозяйствующих субъектов.
40. Система антимонопольных запретов в договорах поставки продовольственных товаров.
41. Антимонопольные требования к порядку заключения торговых сделок.
42. Существенные условия проведения коммерческих торгов.

Типовые ситуационные задачи:

Ситуация 1.

Организация оказывает заказчику - юридическому лицу услугу по проведению банкета. По поручению заказчика для проведения банкета она должна приобрести алкогольную продукцию. У организации отсутствует лицензия на осуществление операций, связанных с оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Вопрос: Будут ли в данной ситуации приобретение организацией алкогольной продукции и передача ее заказчику являться нарушением действующего законодательства?

Ситуация 2.

Организация (ООО) осуществляет поставку продовольственных товаров в магазины. В соответствии с условиями договоров общество выплачивает вознаграждение покупателям товаров (магазинам) за реализацию товаров.

Вопрос: Вправе ли организация и магазины включать в условия договоров поставки продовольственных товаров вышеуказанные условия?

Ситуация 3

В принадлежащем хозяйственному обществу аптечном пункте на момент проверки отсутствовал минимальный ассортимент лекарственных средств.

Вопрос: может ли за это хозяйственное общество быть привлечено к ответственности?

.

Ситуация 4

Фирма заключила договор поставки с поставщиком из другого города. Сам договор поставщик прислал по электронной почте, на основании этого и была произведена оплата по договору. Срок поставки 10 дней назад истек, а поставка не была осуществлена.

Поставщик заявил, что привез оборудование к себе на склад, перевозчик затем доставил его на склад в городе покупателя, но со склада товар не отпустили за долги по аренде склада.

Вопрос: Поскольку договор в бумажном варианте к покупателю по почте до сих пор не дошел, имеет ли покупатель право на судебный иск? Каковы правовые последствия этой ситуации?

Ситуация 5

В Законе о торговле (п.3 ч. ст. 13 ФЗ о ГРТД) установлен прямой запрет на заключение между торговыми сетями и поставщиками договоров комиссии и смешанных договоров, содержащих элементы договоров комиссии.

Вопрос: Следует ли из этого, что они не имеют права заключать договоры коммерческого агентирования?

Шкала оценивания.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Средства (методы) оценивания
ПК-2.1.2: способность применять знания о системе и иерархии корпоративного законодательства применительно к отдельным институтам не только корпоративного права, но и гражданского права (вещное право, наследственное право), а также в отношении финансовой деятельности корпорации, в корпоративных правоотношениях с участием иностранного элемента, при международно-правовой охране интеллектуальных прав, при заключении торговых сделок.	– демонстрация знаний об основных положениях закона в решении спорных ситуаций с участием корпораций; – использование знаний законодательства о финансовой деятельности корпорации, наследственных правах с участием корпораций, торговых сделок с участием корпораций	– квалифицированно применяет знания о системе и иерархии корпоративного законодательства применительно к отдельным институтам корпоративного, гражданского, торгового права, а также применительно к финансовой деятельности корпорации.	Устный опрос. Ситуационные задачи
ПК-7.1.2: способность применять знания о юридической связи норм корпоративного законодательства друг с другом, а также с нормами отдельных институтов	– демонстрация знаний о юридической связи норм корпоративного законодательства друг с другом, и отдельными институтами гражданского, предпринимательского, торгового и	– квалифицированно применяет знания о системе способов и приемов толкования в корпоративном праве, и отдельных институтах гражданского, предпринимательского,	Устный опрос Ситуационные задачи

гражданского права (вещное право, наследственное право), в отношении заключения торговых сделок и иных сделок с участием корпораций, в том числе на рынке ценных бумаг, в правоотношениях с участием иностранного элемента, при международно-правовой	международного права; – применение знаний о способах и приемах толкования норм вещного права, наследственного права, торгового права, международного права; – использует комплексный сравнительно-правовой анализ и толкование нормативных правовых актов в корпоративном, торговом, международном праве.	торгового и международного права; – оперирует понятиями вещного права корпораций, наследственные права корпораций и их членов, выделяет особенности заключения торговых и иных сделок с участием корпораций с точки зрения выяснения сути и содержания нормативных правовых актов;	
ПК-6.1.1: способность применять знания о законодательстве, пресекающем коррупционное поведение в торговой деятельности и в антимонопольной сфере	– раскрыта система законодательства, предупреждающее коорупционное поведение в торговой деятельности и в антимонопольной сфере .	– четко представляет иерархию законодательного регулирования предупреждения коррупционного поведения	Устный опрос Ситуационные задачи

4.4. Методические материалы

Оценивание обучающихся в процессе поэтапного освоения ими компетенций, формируемых данной дисциплиной осуществляется в форме зачета, который предполагает оценивание *знаний* с помощью устного собеседования по узловым вопросам.

Знания и умения обучающегося на экзамене оцениваются как «зачтено» или «незачтено».

Оценка	Критерии оценки	Результаты обучения
«зачтено»	– квалифицированно применяет знания о системе и иерархии корпоративного законодательства применительно к отдельным институтам корпоративного, гражданского, торгового права, а также применительно к финансовой деятельности корпорации. – квалифицированно применяет знания	**ПК-2.1.2** **на уровне знаний:** - о понятии и системе корпоративного законодательства; - о способах и механизмах правового регулирования различных видов корпоративных отношений, а также в сфере заключения торговых и иных сделок и договоров; - о правоприменении и видах правонарушений в сфере корпоративного права и отдельных институтах гражданского, торгового и предпринимательского права; - о положении нормативных актов в сфере правового регулирования деятельности субъектов корпоративного права, защиты прав участников корпоративных отношений и

Незачтено	о системе способов и приемов толкования в корпоративном праве, и отдельных институтах гражданского, предпринимательского, торгового и международного права; – оперирует понятиями вещного права корпораций, наследственные права корпораций и их членов, выделяет особенности заключения торговых и иных сделок с участием корпораций с точки зрения выяснения сути и содержания нормативных правовых актов; – не применяет знания о системе и иерархии корпоративного законодательства применительно к отдельным институтам корпоративного, гражданского, торгового права, а также применительно к финансовой деятельности корпорации. – Не квалифицированно применяет знания о системе способов и приемов толкования в корпоративном праве, и отдельных институтах	ответственности за нарушение корпоративного законодательства и законодательства в сфере заключения торговых сделок, в сфере международной охраны интеллектуальной собственности **на уровне умений:** – применять установленные законодательством положения и конструкции в сфере корпоративных правоотношений; – юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства в корпоративной правовой сфере; – использовать знание иерархии законодательного регулирования отношений с участием корпораций; – разбираться в правом статусе субъектов корпоративных правоотношений; – критически подходить к оценке реформирования корпоративного законодательства. **ПК-7.1.2** **на уровне знаний:** – о понятии, способах и приемах толкования корпоративного, гражданского, предпринимательского, международного, торгового законодательства; – о положении нормативных актов в сфере правового регулирования деятельности субъектов корпоративного права, защиты прав участников корпоративных отношений и ответственности за нарушение корпоративного законодательства; – о понятийном аппарате и основных понятиях и определениях действующего корпоративного законодательства; – о наличии в нормативно-правовых актах корпоративного законодательства специальных правовых понятий, определений, которые имеют многозначный характер; – об использовании в нормативно-правовых актах оценочных понятий, выражающих только социальное значение тех или иных явлений. **на уровне умений:** - толковать установленные законодательством положения и конструкции в сфере корпоративных правоотношений; - грамотно осуществлять подбор

	гражданского, предпринимательского, торгового и международного права; – Не оперирует понятиями вещного права корпораций, наследственные права корпораций и их членов, выделяет особенности заключения торговых и иных сделок с участием корпораций с точки зрения выяснения сути и содержания нормативных правовых актов	нормативной базы к конкретным ситуациям в корпоративной правовой сфере; - использовать знание о способах и приемах толкования нормативных правовых актов, регулирующих отношений с участием корпораций; - разбираться в содержании нормативно-правовых актов, регулирующих отношения с участием корпораций, во взаимосвязи с другими нормативными актами; - критически подходить к оценке реформирования корпоративного законодательства; - вести научную дискуссию по предмету толкования. **ПК-6.1.1** **на уровне знаний:** - о понятии и системе корпоративного законодательства, предупреждающего коррупционное поведение; - о способах и механизмах разработки нормативных правовых актах, предупреждающих коррупционное поведение _____ **на уровне умений:** - применять установленные законодательством положения и конструкции в сфере корпоративных правоотношений, исключающих коррупционное поведение; - вычленять противоречия действующего законодательства с целью предупреждения коррупционного поведения

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

К зачету по дисциплине «Торговые сделки» необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты.

В самом начале освоения дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины «Торговые сделки»;
- перечнем знаний, умений которыми обучающийся должен овладеть,
- тематическими планами занятий,
- контрольными мероприятиями,
- учебником, учебными пособиями, а также электронными ресурсами,
- перечнем экзаменационных вопросов и заданий.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний, умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение заданий учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Торговые сделки» проводится в соответствии с Учебным планом по семестрам – в 3 семестре для очной формы обучения в виде зачета.

Обучающийся допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполненных работ. В случае наличия учебной задолженности обучающийся отрабатывает пропущенные занятия в форме, предложенной преподавателем.

Обучение по дисциплине «Торговые сделки» предполагает контактную форму работы (лекционные, семинарские занятия, а также консультации) и самостоятельную работу обучающихся.

5.1. Методические рекомендации по подготовке к лекционным и семинарским занятиям

Дисциплина «Торговые сделки»» ориентирована на освоение магистрантами наиболее полной информации по вопросам правого регулирования коммерческих договоров и антимонопольного регулирования торговых сделок.

В связи, с чем предполагается следующая последовательность в подготовке обучающихся к лекции:

- ознакомление с материалом предыдущей лекции;
- знакомство с тематикой предстоящей лекции (по тематическому плану, представленному в настоящей рабочей программе дисциплины);
- прочтение и анализ учебных пособий, учебников, научных статей по теме предстоящего лекционного занятия;
- подготовить вопросы, которые вы предполагаете задать лектору по проблеме предстоящей лекции.

Цель семинарских занятий заключается в ознакомлении обучающихся с новыми подходами к исследованию проблемных вопросов заключения торговых сделок. Подготовка к практическим занятиям предполагает проработку ответов на вопросы, предложенные в каждой теме каждого раздела настоящей рабочей программы дисциплины, а также выработку навыков работы с научной юридической литературой и библиографией, справочниками, справочно-правовыми базами. Ряд практических занятий предполагают просмотр проблемных и документальных видеосюжетов, с последующим их обсуждением.

Вопросы для самостоятельной подготовки к семинарским занятиям

Тема 1. Отдельные виды торговых сделок

Семинар № 1.

1. Предмет договора поставки товаров. Содержание категории «продовольственные товары». Субъектный состав договора поставки продовольственных товаров. Понятие «торговая сеть» и их виды.

1. Понятие и виды торгового посредничества. Особенности и преимущества торгового посредничества.

2. Понятие дистрибуции. Предмет договора дистрибуции. Виды договора дистрибуции. Правовая природа отношений дистрибуции. Сходство и отличие договора дистрибуции от отчуждательных договоров. Посреднический элемент в договоре дистрибуции. Существенные условия договора дистрибуции. Условие об организации сбыта товара в договоре дистрибуции. Обязанности сторон договора дистрибуции.

3. Дилерский договор. Отличие отношений дилерства и дистрибуции. Особенности торговой деятельности дилеров. Дополнительные обязанности дилеров.

4. Понятие «организационный договор». Соотношение организуемых и организационных отношений. Виды и система организационных договоров в торговой деятельности.

5. Предварительный договор как способ заключения договоров поставки товаров. Существенные условия предварительного договора. Исполнение и прекращение предварительного договора. Автономный характер предварительного договора. Соотношение недействительности предварительного договора и основного договора, заключаемого на его основании.

6. Понятие категории «рамочный договор». Предложения по легитимации конструкции рамочного договора. Содержание рамочного договора. Сходства и отличия рамочного и предварительного договоров. Существенные условия рамочного договора. Особенность условия о сроке в рамочном договоре. Соотношение существенных условий рамочного договора и существенных условий локальных договоров, заключаемых на его основании. Соотношение прекращения действия и недействительности рамочного договора и локальных договоров, заключаемых на его основании.

.

Тема 2. Правовой режим товаров на оптовых рынках

Семинар № 2.

1. Правовой режим деятельности субъектов коммерческого оборота. Дозволения, запреты и ограничения, налагаемые на деятельность оптовых потребителей. Ограничения и расширения сферы свободы договора в коммерческих отношениях.
2. Современная товарная номенклатура Таможенного союза. Система товаров в коммерческом обороте.
3. Субъекты правоотношений по приемке товаров и правила осуществления приемки товаров.
4. Режим торговли продовольственными товарами. Требования к поставке товаров, установленные Законом о торговой деятельности. Особенности ценообразования в отношении продовольственных товаров.
5. Проблемы соотношения оптовой и розничной торговли в коммерческом обороте. Ограничения использования смешанных договоров в сфере оптовой торговли.
6. Проблемы лицензирования в сфере торговли. Правовой режим торговли товарами с ограниченной оборотоспособностью.

Тема 3. Правовое регулирование оборота лекарственных, наркотических веществ и алкогольной продукции

Семинар № 3

1. Регулирование оборота лекарственных и наркотических веществ.

2. Государственная регистрация лекарственных препаратов.

3. Регулирование оборота алкогольной продукции.

4. Оборот этилового спирта и поставки алкогольной и спиртосодержащей продукции.

5. Регулирование качества и безопасности пищевых продуктов.

Тема 4. Информационное обеспечение сделок. Проблемы электронной торговли и торговли в сети Интернет.

Семинар № 4

1. Понятие и система электронной торговли.
2. Правовое регулирование электронной торговли.
3. Правовое регулирование электронной подписи.
4. Торговля в сети интернет.
5. Нарушение правил Интернет-торговли.
6. Законодательная база электронной торговли.

Тема 5. Антимонопольное регулирование торговых сделок
Семинар № 5

1. Антимонопольные требования к органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления в области регулирования торговой деятельности.
1. Меры, принимаемые при нарушении антимонопольных правил и требований в сфере торговли.
2. Роль конкуренции на товарном рынке.
3. Стимулирование развития конкуренции.
4. Ограничительные меры в формировании конкурентной среды.
5. Запретительные меры в формировании конкурентной среды.
6. Меры по развитию торговой деятельности.
7. Общая характеристика антимонопольного законодательства.

5.2. Методические рекомендации к самостоятельной работе

Самостоятельная работа обучающихся направлена на решение следующих задач:

1. Выработка знаний об отдельных специальных аспектах торговых сделок, раскрытие специфических особенностей их правовой природы;
2. Формирование навыков критического, исследовательского отношения к предъявляемой аргументации, развитие умений схватывания и понимания проблемных вопросов заключения торговых сделок;
3. Развитие и совершенствование способностей к диалогу, к дискуссии, к формированию и логически аргументированному обоснованию собственной позиции по тому или иному вопросу в разрешении методологических проблем в области заключения торговых сделок;
4. Развитие и совершенствование практических навыков при самостоятельном составлении торговых сделок.

Для решения первой задачи обучающимся предлагаются аналитический отчет по основным темам дисциплины «Торговые сделки». Результаты работы обсуждаются на практических занятиях.

Для решения второй задачи – формирование навыков критического, исследовательского отношения к предъявляемой аргументации, развитие умений схватывания и понимания проблемных вопросов в сфере заключения торговых сделок необходимо подготовить презентацию по предлагаемым научным статьям/текстам относительно методологических вопросов, связанных с рассматриваемыми вопросами. Проверка выполнения заданий осуществляется как на практических занятиях с помощью устных выступлений обучающихся (при опросе) и их коллективного обсуждения (в форме групповых дискуссий).

Для решения третьей задачи – развитие и совершенствование способностей к диалогу, к дискуссии, к формированию и логически аргументированному обоснованию собственной позиции по тому или иному вопросу в сфере заключения торговых сделок организуются специальные учебные занятия в виде «свободно плавающей дискуссии» или мозгового штурма, при подготовке к которым обучающиеся заранее распределяются по группам, отстаивающим ту или иную точку зрения по обсуждаемой проблеме.

Для решения четвёртой задачи – развитие и совершенствование практических навыков при самостоятельном составлении торговых сделок необходимо предоставить проект того или иного документа.

5.3. Методические рекомендации по решению ситуационных задач и кейс-заданий

Прежде чем приступить к ответам на поставленные в ситуационных задачах и кейс-заданиях вопросы, необходимо изучить соответствующие разделы учебников, комментариев к законам, определить и исследовать относящиеся к данной теме нормативные акты, подобрать научную литературу. Не следует ограничиваться рекомендованной научной литературой и нормативными актами, поскольку их перечень, как правило, является приблизительным.

При подборке необходимого материала полезно использовать электронные информационно-справочные правовые системы типа «Гарант», «Консультант», «Кодекс», «Референт», «Эталон», «АРМ-юрист» и др., а кроме того публикации в сети «Интернет».

При решении задачи и кейс-заданий на основе изученного материала необходимо дать аргументированные ответы на поставленные вопросы. Обязательны ссылки на действующие нормативные акты и разъяснения высших судебных органов. Если в задаче и кейс-задании несколько вопросов или они предусматривают несколько способов разрешения развития ситуации из-за неясности каких-либо факторов, то нужно последовательно дать на каждый из поставленных вопросов ответ и рассмотреть все ситуации. При решении задачи и кейс-задания следует обратиться к списку нормативных и правоприменительных актов, указанных в рабочей программе.

5.4. Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тестирование — это исследовательский метод, который позволяет вы-явить уровень знаний, умений и навыков, способностей и других качеств обучающегося. В результате тестирования обычно получают некоторую количественную характеристику, показывающую меру усвоения учебного материала обучающимся. Тесты – система заданий специфической формы, применяемая в сочетании с определенной методикой измерения и оценки результата. Тестовое задание – это диагностическое задание в виде задачи или вопроса с четкой инструкцией к выполнению и обязательно с эталоном ответа или алгоритмом требуемых действий.

При выполнении предложенных на занятии тестовых заданий, обучающемуся следует внимательно прочитать каждый из поставленных вопросов. Это позволит определить область знаний, проверить наличие которых призван тот или иной вопрос. После ознакомления с вопросом следует приступать к прочтению предлагаемых вариантов ответа. Причем, рекомендуем прочитать все варианты, даже если один из них кажется вполне удовлетворительным. В качестве ответа надлежит выбрать тот, который соответствующий правильному ответу. Обучающийся должен дать один или несколько вариантов правильного ответа из предложенного списка ответов. При поиске ответа необходимо проявлять внимательность. Прежде всего, следует иметь в виду, что в предлагаемом задании всегда будет один правильный и один неправильный ответ. Всех правильных или всех неправильных ответов (если это специально не оговорено в формулировке вопроса) быть не может. Нередко в вопросе уже содержится смысловая подсказка, что правильным является только один ответ, поэтому при его нахождении продолжать дальнейшие поиски уже не требуется.

На отдельные тестовые задания не существует однозначных ответов, поскольку хорошее знание и понимание содержащегося в них материала позволяет найти такие ответы самостоятельно. Именно на это обучающимся следует ориентироваться, поскольку полностью запомнить всю получаемую информацию и в точности ее воспроизвести при ответе невозможно. Кроме того, вопросы в тестах могут быть обобщенными, не затрагивать каких-то деталей.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература

1. Егорова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ М.А. Егорова— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2013.— 640 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/29208.html.— ЭБС «IPRbooks»

2. Егорова М.А. Актуальные проблемы договорного права России [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс учебной дисциплины/ М.А. Егорова— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, 2011.— 40 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/29109.html.— ЭБС «IPRbooks»

3. Герасимова Л.П. Коммерческое право [Электронный ресурс]: курс лекций/ Л.П. Герасимова— Электрон. текстовые данные.— М.: Экзамен, 2007.— 147 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/1480.html.— ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература.

1. Варламова А.Н. Правовое обеспечение развития конкуренции: учебное пособие. М., Статут, 2010.
2. Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. Монография. 2 изд. перераб. и доп. М., Статут 2010.
3. Егорова М.А. Проблемы совершенствования положений законодательства об изменении и расторжении гражданско-правовых договоров. Монография. М.: Изд-во РАГС, 2010.
4. Егорова М.А. Актуальные проблемы коммерческого права. Учебное пособие. М., Изд-во РАГС при Президенте РФ. 2011.
5. Егорова М.А. Организационное отношение и организационные сделки в гражданско-правовом регулировании // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 5.
6. Егорова М.А. Правовой режим зачета в гражданско-правовых обязательствах // Монография. М.: издательский дом Дело РАНХиГС при Президенте РФ, 2012.
7. Егорова М.А. Прекращение обязательств: опыт системного исследования правового института: монография. М.: Статут, 2014.
8. Конкурентное право России: Учебник / Д.А. Алешин, И.Ю. Артемьев, Е.Ю. Борзило и др.; отв. ред. И.Ю. Артемьев, А.Г. Сушкевич. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Абросимова Е.А. Коммерческое право России [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс/ Е.А. Абросимова, Б.И. Пугинский— Электрон. текстовые данные.— М.: Зерцало, 2010.— 272 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/5828.html.— ЭБС «IPRbooks»
2. Коммерческое право (4-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)»/ Н.Д. Эриашвили [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 503 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52486.html.— ЭБС «IPRbooks»
3. Рузакова О.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебное пособие/ О.А. Рузакова— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 135 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10701.html.— ЭБС «IPRbooks»

6.4. Нормативные правовые документы

1. Конвенция ООН об использовании электронных сообщений в международных договорах Директива ЕС об электронной коммерции.
2. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, принятый 28 мая 1996 г. - 14 июня 1996 г. в г. Нью-Йорке
3. Унифицированные правила поведения для обмена торговыми данными по телесвязи (ЮНСИД/UNCID), принятые в г. Париже 22 сентября 1987 г.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. N 195-ФЗ // СЗ РФ от 7 января 2002 г. N 1 (часть I) ст. 1, в "Парламентской газете" от 5 января 2002 г. N 2-5. (с послед. изм.).
5. Федеральный закон N 34-ФЗ "О запрете производства и оборота этилированного автомобильного бензина в Российской Федерации" от 22.03.2003 // СЗ РФ. 2003. N 12, ст. 1058.
6. Федеральный закон N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах" от 08.01.1998 // СЗ РФ. 1998. N 2. ст. 219
7. Федерального закона от 19.07.1997 N 109-ФЗ "О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами" // СЗ РФ. 1997. № 29. ст. 3510
8. Федеральный закон № 171-ФЗ «О государственном регулировании и обороте этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» от 22 ноября 1995 г. // СЗ РФ. 1995. № 48, ст. 4553.
9. Федеральный закон № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 2 января 2000 г. // СЗ РФ. 2000. N 2, ст. 150.
10. Федеральный закон N 150-ФЗ "Об оружии" от 13.12.1996 // СЗ РФ. 1996. № 51, ст. 5681.
11. Федеральный закон N 183-ФЗ "Об экспортном контроле" от 18.07.1999 // СЗ РФ. 1999. N 30. ст. 3774
12. Федеральный закон N 41-ФЗ "О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации" от 14.04.1995 // СЗ РФ. 1995. N 16. ст. 1316.
13. Федеральный закон от 08.01.1998 N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах"
14. Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 1-ФЗ "Об электронной цифровой подписи"
15. Федеральный закон от 11 июля 2011 г. N 185-ФЗ "О ратификации Соглашения о единых принципах и правилах конкуренции" // СЗ РФ от 18 июля 2011 г. N 29 ст. 4276.
16. Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. N 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" // СЗ РФ 19 апреля 2010 г. N 16 ст. 1815.
17. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ "О рекламе" // СЗ РФ 20.03.2006, N 12, ст. 1232.
18. Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ «О естественных монополиях» // СЗ РФ 21.08.1995, N 34, ст. 3426.
19. Федеральный закон от 19.07.1997 N 109-ФЗ "О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами" // СЗ РФ. 1997. № 29. ст. 3510.

20. Федеральный закон от 21.11.2011 N 325-ФЗ «Об организованных торгах» // СЗ РФ 28.11.2011, N 48, ст. 6726.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. www.kremlin.ru Президент Российской Федерации
2. www.gov.ru Сервер органов государственной власти Российской Федерации
3. http://www.gov.ru/main/page7.html Федеральное собрание РФ
4. http://www.duma.gov.ru/ Государственная Дума ФС РФ
5. www.vsrf.ru Верховный Суд Российской Федерации
6. www.ksrf.ru Конституционный Суд Российской Федерации
7. http://www.cikrf.ru Центральная избирательная комиссия РФ

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1 www.consultant.ru Справочная правовая система «КонсультантПлюс»

2 СПС Гарант v.7 - Справочно-Правовая Система

1 Электронная Библиотека Диссертаций Российской государственной библиотеки ЭБД РГБ. Включает полнотекстовые базы данных диссертаций. http://diss.rsl.ru

3 www.iqlib.ru Электронная библиотека образовательных и научных изданий Iqlib.

5 http://www.cir.ru Университетская информационная система Россия. УИС РОССИЯ.

6. www.public.ru Интернет-библиотека СМИ Public.ru

6.6. Иные источники

1. *Белых В.С.* Транспортное законодательство России и зарубежных государств ЕС, ШОС, ЕврАзЭС (сравнительно-правовой анализ). М., 2009.
2. Беляева О.А. Правовые проблемы аукционов и конкурсов. М., ИД. Юриспруденция, 2010.
3. Быков А.Г. Система хозяйственных договоров // Вестник Московского государственного университета. 1974. N 1.
4. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья», 2005, N 4. С.24-30.
5. Витрянский В.В. Договор мены // Вестник ВАС РФ, N 1-2, 2000.
6. Витрянский В.В. Договоры: порядок заключения, изменения и расторжения. Новые типы. М., 1995.
7. Владимирова П.М. Конкуренция в российском законодательстве: историко-правовой аспект //История государства и права, 2007, N 17. С.8-11.
8. Дружинина Л. Поставка: трудности квалификации // ЭЖ-Юрист, 2006, N 14.
9. Евтеев В.С. Проблемы возмещения упущенной выгоды по договору поставки // Законодательство. 2000. N 12. С.18-23.
10. Егорова М.А. // Возврат исполненного при изменении и расторжении договора купли-продажи // Журнал Российского права №3 2009. с. 59-69.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Специализированные залы для проведения лекций и аудитории для проведения семинарских и практических занятий с использованием мультимедийного оборудования и возможностью прямого выхода в сеть Интернет.

2. Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.

3. Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.

4. Лицензионные электронные ресурсы: Windows, Microsoft Office (Excel, InfoPath, PowerPoint, Publisher, Word).
5. Информационные справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».