



ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
БРЯНСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе
и региональному развитию
_____ В.И. Рулинский
« _____ » _____ 20 ____ г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА**

по дополнительной общеобразовательной программе

«Правовые основы ведения бизнеса»

Брянск 20__

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Основы коммерческого права» включает 20 тем. Темы объединены в пять разделов: «Введение в коммерческое право», «Правовые формы организации товарного рынка», «Торговые (коммерческие) договоры», «Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте», «Защита прав участников торгового оборота».

Цель изучения дисциплины: дать слушателям развернутое представление о базовых понятиях коммерческого права как научной дисциплины и сферы практической деятельности, показать содержание субъектов правоотношений и источников права, дать представление о правовых формах организации товарного рынка, раскрыть правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте и отдельные аспекты защиты прав участников торгового оборота.

Основными **задачами** изучения дисциплины являются.

1. Обучение слушателей теоретическим основам права, в том числе коммерческого.
2. Выработка навыков системного подхода к регулированию правоотношений в исследуемой отрасли;
3. Овладение методами правоприменения в исследуемой отрасли права.

2. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

По итогам освоения дисциплины «Основы коммерческого права» слушатель должен обладать следующими навыками:

ОК-4 - способностью работать с информацией в глобальных компьютерных сетях;

ОК-7 – способностью к самоорганизации и самообразованию;

ОПК-1– способностью соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации;

ОПК-5 – способностью логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь.

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

Знать:

- теоретические основы права;
- законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации;
- особенности работы с информацией в глобальных компьютерных сетях;
- методы и приемы самоорганизации и дисциплины в получении и систематизации знаний;
- методику самообразования;
- основные источники права;
- средства обработки правовой информации в соответствии с поставленной задачей;
- правила устной и письменной речи.

Уметь:

- использовать знания законодательства Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации в практической деятельности;

- работать с информацией в глобальных компьютерных сетях;
 - развивать свой общекультурный и профессиональный уровень самостоятельно;
 - самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения;
 - логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;

- обосновать полученные выводы.

Владеть:

- навыками работы с литературой и другими информационными источниками;
 - навыками поиска информации в глобальных компьютерных сетях;
 - способностью соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации;

способностью логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь.

3. ТЕМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

<i>№</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>№ п/п</i>	<i>Тема</i>	<i>Перечень планируемых результатов обучения (ПРО)</i>
1	Введение в коммерческое право	1	Предмет и система курса коммерческого права	ОК-4 ОК-7 ОПК-1 ОПК-5
		2	Законодательное регулирование торговой деятельности	
		3	Субъекты коммерческой деятельности	
		4	Объекты торгового права	
2	Правовые формы организации товарного рынка	5	Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж	ОК-4 ОК-7 ОПК-1 ОПК-5
		6	Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения	
		7	Правовое регулирование в законодательстве РФ аукционов и ярмарок	
		8	Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка	
3		9	Конкуренция в коммерческой Деятельности	ОК-4 ОК-7

	Торговые (коммерческие) договоры	10	Договоры, регулирующие торговый оборот	ОПК-1 ОПК-5
		11	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	
		12	Договоры на реализацию товаров	
4	Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте	13	Структура договорных связей	ОК-4 ОК-7 ОПК-1 ОПК-5
		14	Выработка условий торговых договоров	
		15	Посреднические договоры в торговле	
		16	Договоры, содействующие торговле	
5	Защита прав участников торгового оборота	17	Регулирование перевозок грузов	ОК-4 ОК-7 ОПК-1 ОПК-5
		18	Организационные договоры в торговом обороте	
		19	Имущественная ответственность в торговом обороте	
		20	Приемка товаров и экспертиза их качества	

4. ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ИХ ТРУДОЕМКОСТЬ

заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего академических часов
Общая трудоемкость дисциплины	180
Аудиторные занятия (контактная работа обучающихся с преподавателем), из них:	18
- лекции (Л)	8
- семинарские занятия (СЗ)	
- практические занятия (ПЗ)	10
- лабораторные занятия (ЛЗ)	
Самостоятельная работа слушателя (СРС), в том числе:	162
- курсовая работа (проект)	
- контрольная работа	
- доклад (реферат)	
- расчетно-графическая работа	
Вид промежуточной аттестации	экзамен

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Введение в коммерческое право

Предмет и система курса коммерческого права. Законодательное регулирование торговой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Объекты торгового права.

Раздел 2. Правовые формы организации товарного рынка

Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения. Правовое регулирование в законодательстве РФ аукционов и ярмарок. Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка.

Раздел 3. Торговые (коммерческие) договоры

Конкуренция в коммерческой деятельности. Договоры, регулирующие торговый оборот. Заключение, изменение и расторжение торговых договоров. Договоры на реализацию товаров.

Раздел 4. Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте

Структура договорных связей. Выработка условий торговых договоров. Посреднические договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле.

Раздел 5. Защита прав участников торгового оборота

Регулирование перевозок грузов. Организационные договоры в торговом обороте. Имущественная ответственность в торговом обороте. Приемка товаров и экспертиза их качества.

5.2. Распределение разделов дисциплины по видам занятий

заочная форма обучения

№ п.п.	Темы дисциплины	Трудоемкость	Лекции	ЛР	ПЗ	СЗ	СРС
1	Предмет и система курса коммерческого права	9	1				8
2	Законодательное регулирование торговой деятельности	9	1				8
3	Субъекты коммерческой деятельности	9	1				8
4	Объекты торгового права	9	1				8
5	Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж	9	1				10
6	Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения	9	1				8
7	Правовое регулирование в законодательстве РФ	9	1				8

	аукционов и ярмарок					
8	Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка	9			1	8
9	Конкуренция в коммерческой деятельности	9	1			8
10	Договоры, регулирующие торговый оборот	9			1	8
11	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	9			1	8
12	Договоры на реализацию товаров	9			1	8
13	Структура договорных связей	9			1	8
14	Выработка условий торговых договоров	9			1	8
15	Посреднические договоры в торговле	9			1	8
16	Договоры, содействующие торговле	9			1	8
17	Регулирование перевозок грузов	9			1	8
18	Организационные договоры в торговом обороте	9			1	8
19	Имущественная ответственность в торговом обороте	9			1	8
20	Приемка товаров и экспертиза их качества	9			1	8
	Всего	180	8		12	162

6. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом предусмотрено проведение практических занятий по дисциплине.

Рекомендуемые темы для проведения практических занятий:

- 1 Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка
- 2 Договоры, регулирующие торговый оборот
- 3 Заключение, изменение и расторжение торговых договоров
- 4 Договоры на реализацию товаров
- 5 Структура договорных связей
- 6 Выработка условий торговых договоров
- 7 Посреднические договоры в торговле
- 8 Договоры, содействующие торговле
- 9 Регулирование перевозок грузов
- 10 Организационные договоры в торговом обороте
- 11 Имущественная ответственность в торговом обороте

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

№ пп	Компетенция	Виды оценочных средств используемых для оценки компетенций по дисциплине	
		Вопросы для экзамена	Тестирование
1	ОК-4	+ (1-60 вопросы)	+
2	ОК-7	+ (1-60 вопросы)	+
3	ОПК-1	+ (1-60 вопросы)	+
4	ОПК-5	+ (1-60 вопросы)	+

7.2. Описание критериев и показателей оценивания компетенций и описание шкал оценивания при использовании различных видов оценочных средств

7.2.1. Вопросы для экзамена

При оценке знаний на экзамене учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	<p>Слушатель должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - продемонстрировать навыки использования полученных знаний при решении практических задач; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
2	Хорошо	<p>Слушатель должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.

3	Удовлетворительно	<p>Слушатель должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
4	Неудовлетворительно	<p>Слушатель демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение решать практические задачи; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

12.2.2. Тестирование

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
2	Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
3	Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
4	Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
5	Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
6	Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

7.3. Типовые контрольные задания необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

7.3.1. Вопросы для экзамена

1. Понятие и признаки коммерческой деятельности. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности.
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие коммерческого права. Отношения, регулируемые коммерческим правом.
5. Соотношение коммерческого, гражданского и предпринимательского права.
6. Принципы коммерческого права.
7. Принцип свободы договора в коммерческом праве.
8. Понятие и виды источников коммерческого права.
9. Обычаи делового оборота в коммерческой деятельности.
10. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
11. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
12. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.
13. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.

14. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ. Общие черты и отличия АО и ООО.
15. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
16. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
17. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
18. Правовое регулирование создания и функционирования товарных бирж.
19. Участники биржевой торговли.
20. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
21. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
22. Понятие и особенности коммерческого договора.
23. Форма и другие элементы коммерческого договора.
24. Процедура заключения коммерческого договора.
25. Порядок заключения договора поставки.
26. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
27. Содержание коммерческого договора.
28. Выработка условий коммерческого договора.
29. Исполнение коммерческих сделок.
30. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов.
31. Изменение и расторжение коммерческого договора.
32. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
33. Правовые последствия нарушения договора поставки.
34. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
35. Недействительность коммерческих сделок.
36. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
37. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
38. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
39. Организация и порядок проведения аукционов.
40. Оформление результатов аукциона.
41. Понятие и особенности ярмарки.
42. Понятие приемки товара. Юридическое значение приемки товаров.
43. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
44. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
45. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
46. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
47. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.
48. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
49. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
50. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
51. Субъекты и объекты публичного контроля в коммерческой сфере.
52. Правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.
53. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных

отношениях.

54. Система законодательства, регулирующего рассмотрение споров, возникающих в коммерческом обороте.

55. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.

56. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.

57. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.

58. Условия о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.

59. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.

60. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

7.3.2. Примерное содержание тестовых материалов

Демонстрационный вариант теста

Задание 1. Предметом коммерческого права как отрасли права являются:

- а) общественные отношения, урегулированные нормами коммерческого права;
- б) возникающие по поводу неимущественных благ общественные отношения;
- в) система знаний и представлений о коммерческом праве;
- г) личные неимущественные отношения.

Задание 2. Деятельность, связанная с продвижением товаров от производителей до потребителей – это деятельность:

- а) предпринимательская;
- б) открытого акционерного общества;
- в) коммерческая;
- г) хозяйственная.

Задание 3. Укажите обязательные участки торгового оборота:

- а) сбыт изготовителями своих товаров;
- б) деятельность оптовых торговых и иных посреднических звеньев;
- в) действия субъектов по приобретению товаров, обеспечению себя необходимыми ресурсами;
- г) все перечисленное.

Задание 4. В каком количестве хозяйственных товариществах лицо может выступать полным товарищем:

- а) таких ограничений в законе не содержится;
- б) в одном товариществе на вере и в одном полном товариществе;
- в) только в товариществе - либо в полном, либо в товариществе на вере;
- г) не более чем в двух товариществах на вере.

Задание 5. Что не является в настоящее время источником коммерческого права:

- а) Конституция РФ;
- б) ГК РФ и ряд законов торгового права;
- в) указы Президента РФ и постановления Правительства РФ;
- г) Торговый кодекс России.

Задание 6. Служат для организации продаж изготавливаемых или впервые освоенных в производстве товаров по выставленным образцам:

- а) биржи;
- б) торгово-промышленные выставки;

- в) оптовые ярмарки;
- г) оптовые рынки.

Задание 7. Оптовые организации (юридические лица), специализирующиеся на торговле товарами определенных видов (товарных групп.) - это:

- а) биржи;
- б) кооперативы;
- в) дилеры;
- г) трейдеры.

Задание 8. Кто по российскому законодательству не считается коммерсантом:

- а) предприниматель;
- б) глава крестьянского (фермерского) хозяйства ;
- в) владелец продукции собственного производства с приусадебного участка;
- г) перекупщик, имеющий статус индивидуального предпринимателя.

Задание 9. Многофункциональные организации, которые наряду с приобретением и последующей продажей товаров осуществляют производственную деятельность по обработке, расфасовке, упаковке, подсортировке реализуемых товаров – это:

- а) торговые дома;
- б) магазины со складскими помещениями;
- в) трейдеры;
- г) дистрибьюторские фирмы.

Задание 10. Общий срок исковой давности в коммерческом праве составляет:

- а) 5 лет;
- б) 3 года;
- в) 2 года;
- г) 1 год.

Задание 11. Совершают сделки от своего имени, но по поручению клиентов и за их счет:

- а) фирмы-стокисты ;
- б) коммиссионеры;
- в) торговые агентства;
- г) торговые агенты.

12. Подыскивают покупателей для фирмы-продавца, в пользу которой они работают:

- а) фирмы-стокисты ;
- б) коммиссионеры;
- в) торговые агентства и агенты;
- г) коммерсанты.

Задание 13. К какому из указанных договоров неприменимо законодательство о защите прав потребителей?

- а) договор проката;
- б) договор розничной купли-продажи;
- в) договор поставки;
- г) договор перевозки.

Задание 14. Возможность свободного отчуждения объектов на возмездной основе - это:

- а) коммерческая деятельность;
- б) коммерческая оборотоспособность;
- в) предпринимательская деятельность;
- г) дистрибьютерство.

Задание 15. Что не является объектом коммерческой деятельности?

- а) изделия, созданные в процессе производства;
- б) изделия, полученные в результате иных видов деятельности;
- в) товарораспорядительные документы;
- г) ценные бумаги

Задание 16. Основным законодательным актом в сфере защиты конкуренции является:

- а) Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»;
- б) Гражданский кодекс;
- в) Закон «О защите конкуренции»;
- г) Конституция РФ.

Задание 17. Субъектами естественных монополий могут быть:

- а) хозяйствующие субъекты, являющиеся юридическими лицами и занятые производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;
- б) хозяйствующие субъекты, являющиеся индивидуальными предпринимателями и занятые производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;
- в) хозяйствующие субъекты, являющиеся юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями и занятые производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;
- г) естественные монополии запрещены российским законодательством.

Задание 18. Средством обособления товара путем словесных, изобразительных, объемных и других обозначений и их комбинаций не является:

- а) товарный знак и знак обслуживания;
- б) бренд;
- в) торговая марка;
- г) ярлык.

Задание 19. Участники товарного рынка могут быть:

- а) изготовители товара;
- б) оптовые торговые и иные посреднические организации;
- в) розничные торговые организации и организации-потребители;
- г) все вышеперечисленное.

Задание 20. Обязан ли изготовитель устанавливать срок службы на товары:

- а) нет;
- б) да, если это товар длительного пользования;
- в) да во всех случаях;
- г) да, если товар длительного пользования и может представлять опасность по истечении определенного времени.

Задание 21. Специализированные организации, располагающие необходимыми помещениями и подготовленным персоналом и осуществляющие свою деятельность по содействию реализации имущества, принадлежащего определенному лицу, либо по отбору более предпочтительного поставщика (покупателя) соответствующих товаров в форме конкурсов или аукционов – это:

- а) объединения кооперативов;
- б) объединения производителей товаров;
- в) организаторы коммерческих торгов;
- г) государственные предприятия.

Задание 22. Критериями коммерческого договора не являются:

- а) связь с торговым оборотом, процессом продвижения товаров от изготовителей к потребителям;
- б) наличие хотя бы с одной стороны субъекта, действующего в качестве предпринимателя (коммерческой организации);
- в) возмездный характер, наличие экономического интереса у каждой из сторон.;
- г) наличие риска в формулировке обязательств сторон.

Задание 23. Какие коммерческие договоры не относятся к реализационным:

- а) договоры контрактации сельскохозяйственной продукции;
- б) договоры поставки товаров для государственных нужд;
- в) товарный кредит;
- г) договоры торгового агентирования.

Задание 24. Какие договоры не относятся к посредническим договорам возмездного оказания услуг:

- а) договоры комиссии;
- б) договоры консигнации;
- в) договоры на проведение маркетинговых исследований;
- г) договоры торгового агентирования.

Задание 25. Составные обязательства у субъектов коммерческой деятельности не возникают из:

- а) договора купли-продажи;
- б) договор банковского счета между клиентом и банком, носящий организационный характер;
- в) сделки принятия банком от клиента поручения о перечислении денежных средств получателю или инкассировании (списании) денежных средств со счета должника;
- г) сделки принятия исполняющим банком от банка-эмитента поручения о зачислении денежных средств на счет получателя (либо инкассировании средств).

Задание 26. Договоры о поставке товаров для государственных нужд относятся к:

- а) посредническим договорам ;
- б) организационным договорам;
- в) содействующим торговле договорам;
- г) реализационным договорам.

Задание 27. Договоры товарного кредита относятся к:

- а) посредническим договорам ;
- б) организационным договорам;
- в) содействующим торговле договорам;
- г) реализационным договорам.

Задание 28. Договоры на проведение маркетинговых исследований относятся к:

- а) посредническим договорам ;
- б) организационным договорам;
- в) содействующим торговле договорам;
- г) реализационным договорам.

Задание 29. Претензия на поставку товаров обязательна при доставке груза:

- а) автомобильным транспортом;
- б) авиационным транспортом;
- в) гужевым транспортом;
- г) железнодорожным транспортом.

Задание 30. Может ли возникнуть составное обязательство при реализации договора перевозки груза?

- а) может;
- б) не может;
- в) может, если об этом упомянуто в договоре.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

1. Инструкция по проведению тестирования (доступна в учебных кабинетах с компьютерной техникой и на сайте института).
2. Демонстрационные варианты компьютерного тестирования (доступны во внутренней информационной сети вуза, в учебных кабинетах с компьютерной техникой, на профильных кафедрах, в библиотеке и на сайте института).

8. РЕКОМЕНДУЕМОЕ ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

8.1. Основная литература

1. Курс по коммерческому праву [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 185 с. — 978-5-4374-0250-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65185.html>
2. Толкачев А.Н. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебное пособие /

А.Н. Толкачев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 360 с. — 978-5-394-01153-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60423.html>

8.2. Дополнительная литература

1. 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>

8.3. Интернет-ресурсы

Официальный интернет-портал правовой информации: Государственная система правовой информации <http://pravo.gov.ru>

Федеральная налоговая служба <https://www.nalog.ru>

Верховный Суд Российской Федерации <http://www.vsrp.ru>

Арбитражный суд Брянской области <http://bryansk.arbitr.ru>

Генеральная прокуратура Российской Федерации <http://genproc.gov.ru>

Российская газета <http://www.rg.ru>

Рабочую программу составил:

Куликова Галина Анатольевна, к.э.н., доцент, доцент кафедр экономики и управления, юридических дисциплин БИУБ