

Частное образовательное учреждение высшего образования  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры гражданского  
права и процесса  
Протокол № 11 от 20.06.2023 г.

Первый проректор  
С.В. Авдашкевич  
28.06.2023

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина:	Б1.В.04 Коммерческое право
Направление подготовки:	40.03.01 Юриспруденция
Направленность (профиль):	Гражданско-правовая
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Старший преподаватель Тихонравов Л.В.

Санкт-Петербург  
2023

**1. Цели и задачи дисциплины:***Цель освоения дисциплины:*

формирование у студентов компетенций в области правового регулирования коммерческой деятельности, а также совершенствование способностей по обеспечению законности и правопорядка.

*Задачи дисциплины:*

формирование у студентов представлений об основных понятиях коммерческого права; приобретение студентами системы знаний о коммерческом законодательстве; ознакомление студентов с правоприменительной практикой в сфере коммерческих правоотношений;

овладение студентами навыками анализа и применения коммерческого законодательства; приобретение студентами навыков разрешения проблем и вопросов в сфере коммерческих отношений;

формирование способности предупреждения правонарушений в сфере коммерческой деятельности, выявления и устранения причин и условий, способствующие их совершению;

выработка способности принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации;

выработка способностей к теоретическому анализу правовых ситуаций в сфере коммерческих правоотношений, навыков реализации своих прав в широком правовом контексте.

**2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования**

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-1 Способен осуществлять правовую экспертизу проектов корпоративных правовых актов, приказов, инструкций, положений, стандартов, других актов правового характера и вносить аргументированные предложения по совершенствованию нормативных правовых актов с учетом динамики корпоративных отношений	ПК-1.1 Знает порядок принятия корпоративных правовых актов; содержание корпоративных отношений; порядок внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты; порядок отмены нормативных правовых актов; статус субъектов, принимающих участие в правотворческом процессе; порядок проведения правовых экспертиз нормативных правовых актов.	Требования к должности «Начальник юридического отдела» (Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих) Требования к должности «Юрисконсульт» (Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих) Федеральный закон «О полиции» Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» Федеральный закон «О Следственном комитете Российской Федерации» Закон РФ «О статусе судей в Российской Федерации» Федеральный закон «Об органах принудительного исполнения Российской Федерации»
	ПК-1.2 Умеет разрабатывать корпоративные правовые акты; согласовывать содержание и юридическую силу разрабатываемых нормативных правовых актов с действующими источниками права; легализовывать вновь принятые нормативные правовые акты; проводить правовую экспертизу проектов нормативных правовых актов; организовывать и проводить подготовку заключений по проектам нормативных правовых актов.	
	ПК-1.3 Владеет навыками нормотворческой юридической техники, включая навыки корпоративного нормотворчества и навыки лаконичного и недвусмысленного изложения юридических норм; навыками использования типовых форм нормативных правовых актов; навыками толкования положений нормативных правовых актов; навыками проведения правовой экспертизы проектов нормативных правовых актов; навыками организации и подготовки заключений по проектам нормативных правовых актов.	

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-3 Способен выступать представителем в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами	<p>ПК-3.1 Знает правовой статус представителя в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами.</p> <p>ПК-3.2 Умеет представлять интересы физических лиц и организаций в суде общей юрисдикции, арбитражном суде, а также в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах) и местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях, в отношениях с физическими и юридическими лицами при рассмотрении правовых вопросов по поручению и в интересе представляемого; осуществлять ведение судебных и арбитражных дел; вести переговоры по совершению гражданско-правовых сделок, включая заключение, исполнение, изменение гражданско-правовых договоров по поручению представляемого, заявлять ходатайства, представлять доказательства, заявлять ходатайства; разрабатывать проекты документов для представления интересов физических лиц и организаций в различных правоотношениях.</p> <p>ПК-3.3 Владеет навыками сбора и изучения информации, анализа документов и материалов для представления интересов физических лиц и организаций в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами; приемами коммуникативного взаимодействия с сотрудниками правоохранительных органов, должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления, представителями других субъектов права в рамках полномочий, наделенных представляемым субъектом; приемами стратегии и тактики ведения переговоров в интересах представляемого субъекта; навыками организации защиты прав и законных интересов представляемого субъекта.</p>	Требования к должности «Начальник юридического отдела» (Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих) Требования к должности «Юрисконсульт» (Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих) «Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации» «Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» «Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации» Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации»

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-4 Способен организовывать работу по заключению и исполнению гражданско-правовых договоров, в том числе по реализации вещных прав и прав требования на недвижимость; разработке и использованию в профессиональной юридической деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера	ПК-4.1 Знает основные правила, методы, способы заключения и исполнения гражданско-правовых договоров, разработки и использования в профессиональной юридической деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера; особенности юридического оформления договоров, направленных на реализацию вещных прав и прав требования на недвижимость.	Требования к должности «Начальник юридического отдела» (Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих) Требования к должности «Юрисконсульт» (Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих)
	ПК-4.2 Умеет определить оптимальный способ заключения гражданско-правового договора, контроля его исполнения; прогнозировать эффективность использования иных документов гражданско-правового и процессуального характера, разработанных в профессиональной юридической деятельности.	
	ПК-4.3 Владеет навыками эффективного распределения обязанностей при заключении и исполнении гражданско-правовых договоров, разработке и использовании в профессиональной юридической деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1.1. Знает порядок принятия корпоративных правовых актов; содержание корпоративных отношений; порядок внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты; порядок отмены нормативных правовых актов; статус субъектов, принимающих участие в правотворческом процессе; порядок проведения правовых экспертиз нормативных правовых актов.	Знает порядок принятия правовых актов; содержание правовых отношений, порядок проведения правовой экспертизы проектов правовых актов, приказов, инструкций, положений, стандартов, других актов правового характера.
ПК-1.2. Умеет разрабатывать корпоративные правовые акты; согласовывать содержание и юридическую силу разрабатываемых нормативных правовых актов с действующими источниками права; легализовывать вновь принятые нормативные правовые акты; проводить правовую экспертизу проектов нормативных правовых актов; организовывать и проводить подготовку заключений по проектам нормативных правовых актов.	Умеет разрабатывать правовые акты; согласовывать содержание и юридическую силу разрабатываемых нормативных правовых актов с действующими источниками права.
ПК-1.3. Владеет навыками нормотворческой юридической техники, включая навыки корпоративного нормотворчества и навыки лаконичного и недвусмысленного изложения юридических норм; навыками использования типовых форм нормативных правовых актов; навыками толкования положений нормативных правовых актов; навыками проведения правовой экспертизы проектов нормативных правовых актов; навыками организации и подготовки заключений по проектам нормативных правовых актов.	Владеет навыками нормотворческой юридической техники, включая навыки корпоративного нормотворчества и навыки лаконичного и недвусмысленного изложения юридических норм; навыками использования типовых форм нормативных правовых актов; навыками толкования положений нормативных правовых актов.

<b>Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)</b>	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>
ПК-3.1. Знает правовой статус представителя в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами.	Знает правовой статус представителя в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами по вопросам, относящихся к сфере коммерческой деятельности.
ПК-3.2. Умеет представлять интересы физических лиц и организаций в суде общей юрисдикции, арбитражном суде, а также в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах) и местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях, в отношениях с физическими и юридическими лицами при рассмотрении правовых вопросов по поручению и в интересе представляемого; осуществлять ведение судебных и арбитражных дел; вести переговоры по совершению гражданско-правовых сделок, включая заключение, исполнение, изменение гражданско-правовых договоров по поручению представляемого, заявлять ходатайства, представлять доказательства, заявлять ходатайства; разрабатывать проекты документов для представления интересов физических лиц и организаций в различных правоотношениях.	Умеет представлять интересы физических лиц и организаций в суде общей юрисдикции, арбитражном суде, а также в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах) и местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях, в коммерческих отношениях с физическими и юридическими лицами при рассмотрении правовых вопросов по поручению и в интересе представляемого; осуществлять ведение судебных и арбитражных дел; вести переговоры по совершению гражданско-правовых сделок, включая заключение, исполнение, изменение гражданско-правовых договоров по поручению представляемого.
ПК-3.3. Владеет навыками сбора и изучения информации, анализа документов и материалов для представления интересов физических лиц и организаций в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами; приемами коммуникативного взаимодействия с сотрудниками правоохранительных органов, должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления, представителями других субъектов права в рамках полномочий, наделенных представляемым субъектом; приемами стратегии и тактики ведения переговоров в интересах представляемого субъекта; навыками организации защиты прав и законных интересов представляемого субъекта.	Владеет навыками анализа документов и материалов для представления интересов физических лиц и организаций в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами; приемами коммуникативного взаимодействия в коммерческих отношениях с сотрудниками правоохранительных органов, должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления, представителями других субъектов права в рамках полномочий, наделенных представляемым субъектом; приемами стратегии и тактики ведения переговоров в коммерческих интересах представляемого субъекта; навыками организации защиты прав и законных интересов представляемого субъекта коммерческих отношений.
ПК-4.1. Знает основные правила, методы, способы заключения и исполнения гражданско-правовых договоров, разработки и использования в профессиональной юридической деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера; особенности юридического оформления договоров, направленных на реализацию вещных прав и прав требования на недвижимость.	Знает основные правила, методы, способы заключения и исполнения гражданско-правовых договоров, разработки и использования в коммерческой деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера; особенности юридического оформления договоров, направленных на реализацию коммерческих интересов представляемого субъекта.
ПК-4.2. Умеет определить оптимальный способ заключения гражданско-правового договора, контроля его исполнения; прогнозировать эффективность использования иных документов гражданско-правового и процессуального характера, разработанных в профессиональной юридической деятельности.	Умеет определить оптимальный способ заключения гражданско-правового договора, контроля его исполнения; прогнозировать эффективность использования иных документов гражданско-правового и процессуального характера, разработанных для реализации коммерческих интересов представляемого субъекта.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-4.3. Владеет навыками эффективного распределения обязанностей при заключении и исполнении гражданско-правовых договоров, разработке и использовании в профессиональной юридической деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера.	Владеет навыками эффективного распределения обязанностей при заключении и исполнении гражданско-правовых договоров, разработке и использовании в коммерческой деятельности иных документов гражданско-правового и процессуального характера.

### 3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-1.1 ПК-3.1 ПК-4.1	ПК-1.2 ПК-3.2 ПК-4.2	ПК-1.3 ПК-3.3 ПК-4.3
1	Понятие, предмет и метод коммерческого права России	ПК-1 ПК-3 ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №3 (20)
2	Субъекты коммерческого права	ПК-1	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №3 (20)
3	Объекты торгового оборота	ПК-3 ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Задания творческого уровня №2 (20)
4	Правовое регулирование деятельности товарных рынков. Конкуренция в коммерческой деятельности	ПК-3 ПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Задания творческого уровня №2 (20)
5	Способы разрешения споров	ПК-3 ПК-4	Задания творческого уровня №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)
<b>Количество баллов (100 баллов):</b>			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p><b>Тема 1:</b> Понятие, предмет и метод коммерческого права России</p> <p>Коммерческое право как наука и часть гражданского права. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни. Основные виды коммерческой деятельности. Понятие и виды коммерческих правоотношений. Основные принципы коммерческого права. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве. Принцип свободы предпринимательства. Принцип свободы договора. Принцип равенства участников коммерческих отношений. Принцип защиты нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности. Понятие и виды коммерческих правоотношений.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b></p> <p>Методы правового регулирования в коммерческом праве. Система источников коммерческого права.</p> <p><b>Лабораторная работа:</b> -</p> <p><b>Тема 2:</b> Субъекты коммерческого права</p>

**Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа**

Понятие участников коммерческой деятельности. Отличия круга субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права. 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. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права. Хозяйственные товарищества и общества как субъекты коммерческого права. Коммерческая правоспособность не-коммерческих организаций. Правовой режим участия некоммерческих организаций в торговом обороте. 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.

**Практические занятия/самостоятельная работа:**

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. Страховая система торговли. Сюрвейеры. Тальманские конторы. Организаторы дополнительных услуг в сфере торговли: фирмы-интеграторы, логисты, та-моженные 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. Правовой статус участников биржевой торговли. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Коммерческие торги. Торговый центр. Торгово-промышленные выставки и торгово-промышленные палаты как субъекты коммерческого права. Государственные исполнительные и муниципальные органы, осуществляющие функции по воздействию на торговлю. Правовой режим субъектов коммерческой деятельности.

**Лабораторная работа: -****Тема 3: Объекты торгового оборота**

Понятие объектов торгового оборота. Понятие и правовая сущность товара, экономическое и правовое его понимание. Физические свойства и гражданская объектность товара. 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.

**Практические занятия/самостоятельная работа:**

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.

**Лабораторная работа: -****Тема 4: Правовое регулирование деятельности товарных рынков. Конкуренция в коммерческой деятельности**

Организация торгового оборота как объективное требование рыночной экономики. Функции государства, отраслевых и территориальных органов по формированию организационной структуры оптового рынка, установлению правил торгового оборота, защите национального рынка, созданию конкурентной среды и др. Функции субъектов оптовой торговли. Понятие и функции розничной торговли. Отличительные признаки розничной торговли и ее место в коммерческом обороте. Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, фондовые биржи, оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые предприятия, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др. Правовое обеспечение развития структуры оптового рынка. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. Правовые особенности реализации товара через структурные подразделения (службы) сбыта, контролируемые сбытовые (дилерские) сети, независимые сбытовые и посреднические организации. Правовые аспекты маркетинга: регулирование изучения и прогнозирования спроса, формирование предложения товаров, их ассортимента, торговая реклама.

**Практические занятия/самостоятельная работа:**

<b>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа</b>
<p>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. Функция регулирования. Функция мотивации. Функция распределения. Функция контроля. Функция учета интересов потребителей. Функция расщепления экономической власти. Стимулирующая функция. 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.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p> <p><b>Тема 5:</b> Способы разрешения споров</p> <p>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 отношений между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.</p> <p><b>Практические занятия/самостоятельная работа:</b></p> <p>Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условия о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии. Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства. Порядок подачи искового заявления в арбитражный суд.</p> <p><b>Лабораторная работа: -</b></p> <p><b>Курсовая работа:</b> не предусмотрено учебным планом</p>

### Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	36	36
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	18	18
Самостоятельная работа студента (СР)	65	65
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	65	65
Контроль самостоятельной работы (КСР)	7	7
Контактная работа (КоР)	43	43
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

\* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Понятие, предмет и метод коммерческого права России	6	4	4	0	19	4	
2	Субъекты коммерческого права	6	4	4	0	19	4	
3	Объекты торгового оборота	6	4	4	0	9	4	
4	Правовое регулирование деятельности товарных рынков. Конкуренция в коммерческой деятельности	6	2	2	0	10	2	
5	Способы разрешения споров	6	4	4	0	8	4	
Итого:			18	18	0	65	18	

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

### Заочная форма обучения



Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7
Аудиторные занятия (АЗ):	8	8
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
Самостоятельная работа студента (СР)	91	91
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	91	91
Контроль самостоятельной работы (КСР)	5	5
Контактная работа (КоР)	13	13
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	4	4
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

\* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Понятие, предмет и метод коммерческого права России	7	2	2	0	20	4	
2	Субъекты коммерческого права	7	2	0	0	20	4	
3	Объекты торгового оборота	7	0	0	0	16	4	
4	Правовое регулирование деятельности товарных рынков. Конкуренция в коммерческой деятельности	7	0	0	0	15	2	
5	Способы разрешения споров	7	0	2	0	20	4	
Итого:			4	4	0	91	18	

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

#### *Очно-заочная форма обучения*

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7
Аудиторные занятия (АЗ):	18	18
Лекционные занятия (Лек)	8	8
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	10	10
Самостоятельная работа студента (СР)	86	86
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	86	86
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	22	22
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

\* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Понятие, предмет и метод коммерческого права России	7	2	2	0	20	4	
2	Субъекты коммерческого права	7	2	2	0	20	4	
3	Объекты торгового оборота	7	2	2	0	16	4	

№	Наименование темы дисциплины	Семестр Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
4	Правовое регулирование деятельности товарных рынков. Конкуренция в коммерческой деятельности	7	2	2	0	15	2
5	Способы разрешения споров	7	0	2	0	15	4
Итого:			8	10	0	86	18

\* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

#### 4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

#### 5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

*Основная литература:*

1. КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО 6-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Под общ. ред. Абросимовой Е.А., Белова В. А., Пугинского Б.И. - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва), 2022 г. - 590 с. - ISBN 978-5-534-14231-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/kommercheskoe-pravo-488951>

2. КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО 3-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Булатецкий Ю. Е., Рассолов И. М. ; Под ред. Бабурина С.Н., Машкина Н.А., 2022 г. - 455 с. - ISBN 978-5-534-14756-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/kommercheskoe-pravo-488765>

3. ТОРГОВОЕ (КОММЕРЧЕСКОЕ) ПРАВО: ОСНОВНЫЕ РОССИЙСКИЕ КОНЦЕПЦИИ (JURISPRUDENTIA MERCATORIA RUSSICA). Учебник для вузов / Белов В. А. - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва), 2022 г. - 270 с. - ISBN 978-5-534-13711-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/torgovoe-kommercheskoe-pravo-osnovnye-rossiyskie-konceptii-jurisprudentia-mercatoria-russica-496576>

*Дополнительная литература:*

1. МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО 4-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Под общ. ред. Попондопуло В.Ф. - Санкт-Петербургский государственный университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 476 с. - ISBN 978-5-534-10496-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnoe-kommercheskoe-pravo-489065>

2. УЧЕБНИК ТОРГОВОГО ПРАВА. Учебник для вузов / Шершеневич Г. Ф. ; Сост. Белов В. А. - Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва), 2022 г. - 303 с. - ISBN 978-5-534-08331-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/uchebnik-torgovogo-prava-489656>

3. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для вузов / Морозов Г. Б. - Уральский государственный педагогический университет (г. Екатеринбург), 2022 г. - 457 с. - ISBN 978-5-534-13130-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/pravovoe-regulirovanie-predprinimatelskoy-deyatelnosti-492842>

#### 6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle

## 5. Вебинарная платформа

### **7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. [ibooks.ru](https://ibooks.ru) : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПбГУТиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный
4. [eLibrary.ru](http://elibrary.ru) : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: [arch.neicon.ru](http://arch.neicon.ru). - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Официальный Интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://pravo.gov.ru>. - Текст: электронный
9. Наука права [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://naukarava.ru>. - Текст: электронный
10. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный
11. Гарант: профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://www.garant.ru/>. - Текст: электронный
12. Министерство юстиции Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minjust.gov.ru/ru>. - Текст: электронный
13. Верховный Суд РФ: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://www.supcourt.ru/>. - Текст: электронный

### **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с

возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета [imeos.ru](http://imeos.ru), веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета [imeos.ru](http://imeos.ru) и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

## 9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет					
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

### Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично	
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

## 9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

### Собеседование, опрос/Контрольная работа №1:

Вариант 1

1. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права

**2. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права.**

3. Понятие и виды коммерческих правоотношений
4. Основные принципы коммерческого права
5. Методы правового регулирования в коммерческом праве

**Вариант 2**

1. Понятие участников коммерческой деятельности
2. Универсальные, ориентированные, специализированные субъекты коммерческого права.
3. Государственная регистрация субъектов коммерческой деятельности
4. Понятие дилерской деятельности в коммерческом обороте
5. Комиссионеры и консигнаторы как субъекты коммерческого права

**Доклад, сообщение/Реферат №1**

1. Система источников коммерческого права
2. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права
3. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве
4. Основные принципы коммерческого права
5. Принцип свободы предпринимательства
6. Правовой режим участия некоммерческих организаций в торговом обороте
7. Дистрибьюторы: понятие и виды
8. Ритейлеры как субъекты коммерческого права
9. Биржевые и страховые маклеры
10. Комиссионные фирмы и их виды

**Задания творческого уровня №1**

1. Составить кроссворд на тему "Способы разрешения споров" (15-20 вопросов)
2. Разработать тест на тему "Способы разрешения споров" (25-30 тестовых вопросов)

**Собеседование, опрос/Контрольная работа №2**

**Вариант 1**

1. Понятие объектов торгового оборота
2. Физические свойства и гражданская объектность товара
3. Товары потребительского назначения (народного потребления)
4. Товарораспорядительные документы в торговле (понятие и виды)
5. Наименования места происхождения товара

**Вариант 2**

1. Организация торгового оборота как объективное требование рыночной экономики.
2. Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, фондовые биржи, оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые предприятия, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др
3. Правовое обеспечение развития структуры оптового рынка
4. Основные понятия конкурентного права.
5. Принципы правового регулирования конкурентных отношений

**Доклад, сообщение/Реферат №2**

1. Понятие объектов торгового оборота
2. Физические свойства и гражданская объектность товара
3. Товары потребительского назначения (народного потребления)
4. Товарораспорядительные документы в торговле (понятие и виды)
5. Наименования места происхождения товара
6. Организация торгового оборота как объективное требование рыночной экономики.
7. Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, фондовые биржи, оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые предприятия, дилерские сети, аукционные

и конкурсные торги и др

8. Правовое обеспечение развития структуры оптового рынка

9. Основные понятия конкурентного права.

10. Принципы правового регулирования конкурентных отношений

### **Задания творческого уровня №2**

Составить кроссворд на тему "Объекты торгового оборота" (15-20 вопросов)

Разработать тест на тему "Правовое регулирование деятельности товарных рынков. Конкуренция в коммерческой деятельности" (25-30 тестовых вопросов)

### **Задания творческого уровня №3**

Составить кроссворд на тему "Понятие, предмет и метод коммерческого права России" (15-20 вопросов)

Разработать тест на тему "Субъекты коммерческого права" (25-30 тестовых вопросов)

## **9.2. Примерный перечень тем курсовой работы**

Не предусмотрено учебным планом

## **9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: зачет**

### **Примерный перечень теоретических вопросов к зачету:**

1. Коммерческое право как наука и часть гражданского права.
2. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.
3. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права.
4. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права.
5. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни.
6. Основные виды коммерческой деятельности.
7. Понятие и виды коммерческих правоотношений.
8. Основные принципы коммерческого права.
9. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве.
10. Методы правового регулирования в коммерческом праве.
11. Система источников коммерческого права.
12. Понятие участников коммерческой деятельности.
13. Отличия круга субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права.
14. Виды субъектов коммерческого права.
15. Субъекты публичные и частные.
16. Национальные, совместные и иностранные субъекты коммерческой деятельности.
17. Универсальные, ориентированные, специализированные субъекты коммерческого права.
18. Деление субъектов коммерческого права по организационно-правовой форме.
19. Государственная регистрация субъектов коммерческой деятельности.
20. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права.
21. Хозяйственные товарищества и общества как субъекты коммерческого права.
22. Коммерческая правоспособность некоммерческих организаций.
23. Правовой режим участия некоммерческих организаций в торговом обороте.
24. Продавцы и покупатели товаров. Оптовые продавцы оптовых торговых сетей.
25. Понятие дилерской деятельности в коммерческом обороте.

26. Дилеры как субъекты коммерческого права.
27. Дистрибьюторы: понятие и виды.
28. Трейдеры как субъекты торгового оборота.
29. Оптовые потребители розничных торговых сетей.
30. Ритейлеры как субъекты коммерческого права, их виды и особенности.
31. Комиссионеры и консигнаторы как субъекты коммерческого права.
32. Торговые агенты и агентства.
33. Лица, обслуживающие торговлю (сервисные субъекты).
34. Понятие перевозчика как субъекта договорных отношений в сфере перевозки товаров.
35. Субъекты перевозки товаров: торговые операторы и частные предприниматели.
36. Транспортные экспедиторы. Подрядные организации, обслуживающие торговлю.
37. Такелажные компании. Стивидоры.
38. Профессиональные хранители как субъекты коммерческого права: грузовые терминалы, товарные склады.
39. Страховщики как субъекты коммерческой деятельности.
40. Страховая система торговли.
41. Сюрвейеры. Тальманские конторы.
42. Организаторы дополнительных услуг в сфере торговли: фирмы-интеграторы, логисты, таможенные брокеры, декларанты.
43. Товарные биржи: понятие и виды.
44. Правовой статус участников биржевой торговли.
45. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки.
46. Коммерческие торги.
47. Торгово-промышленные выставки и торгово-промышленные палаты как субъекты коммерческого права.
48. Государственные исполнительные и муниципальные органы, осуществляющие функции по воздействию на торговлю.
49. Правовой режим субъектов коммерческой деятельности.
50. Понятие объектов торгового оборота.
51. Понятие и правовая сущность товара, экономическое и правовое его понимание.
52. Физические свойства и гражданская объектность товара.
53. Экономическое и правовое понимание товара. Материальность товара.
54. Товар как движимая вещь.
55. Экономико-правовые свойства товара как предмета торговли.
56. Потребительские характеристики товара. Товарная стоимость.
57. Качество товара и его конкурентоспособность. Классификация товаров в торговом обороте.
58. Товары потребительского назначения (народного потребления).
59. Товары производственного назначения.
60. Деление товаров по способу покупки и периоду использования.
61. Товарораспорядительные документы в торговле (понятие и виды).
62. Простое и двойное складское свидетельство. Складские квитанции.
63. Понятие и виды коносамента.
64. Способы и средства идентификации товаров.
65. Товарные знаки как средство идентификации товаров. Наименования места происхождения товара.
66. Организация торгового оборота как объективное требование рыночной экономики.
67. Функции государства, отраслевых и территориальных органов по формированию организационной структуры оптового рынка, установлению правил торгового оборота, защите национального рынка, созданию конкурентной среды и др.
68. Функции субъектов оптовой торговли.

69. Понятие и функции розничной торговли.
70. Отличительные признаки розничной торговли и ее место в коммерческом обороте.
71. Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, фондовые биржи, оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые предприятия, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др.
72. Правовое обеспечение развития структуры оптового рынка.
73. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.
74. Правовые особенности реализации товара через структурные подразделения (службы) сбыта, контролируемые сбытовые (дилерские) сети, независимые сбытовые и посреднические организации.
75. Правовые аспекты маркетинга: регулирование изучения и прогнозирования спроса, формирование предложения товаров, их ассортимента, торговая реклама.
76. Основные способы разрешения коммерческих споров.
77. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий. Переговоры при разрешении коммерческих споров.
78. Определение и классификации переговоров. Юридическое значение переговоров.
79. Оформление результатов переговорного процесса.
80. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
81. Определение претензии. Претензионная процедура отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями.
82. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.

#### **Примерный перечень практических заданий к зачету:**

1. Предприниматель Петрова И.Л. занималась распространением косметической продукции фирмы «Лечебная косметика». Между фирмой и предпринимателем Петровой И.Л. был заключен договор, по которому фирма «Лечебная косметика» обязуется поставить предпринимателю Петровой И.Л. косметическую продукцию на сумму 25 783 руб. в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору выполнила. После реализации указанного товара Петрова И.Л. обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2400 руб. агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя Петровой И.Л. названный договор является агентским, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы «Лечебная косметика».  
*Правомерны ли требования предпринимателя Петровой И.Л.? Является ли данный договор агентским? Аргументируйте свою позицию.*
2. Некоммерческая организация осуществляет деятельность по производству и продаже инвалидных колясок, вырученные средства от которых расходуются на достижение целей, для которых создана данная некоммерческая организация.  
*Является ли осуществляемая деятельность некоммерческой организации торговой?*
3. Коммерсант А из Москвы едет в Лондон, ведет переговоры с Б и заключает с ним договор купли-продажи относительно «грецких орехов». В лондонской торговой практике эти слова означают «орехи в окончательной обработке» (без скорлупы и внутренних перегородок), что нехарактерно для Москвы.  
*Какие обычаи будут применимы в данном случае?*
4. А, который занимается торговой деятельностью в России, покупает товар в Гамбурге и перепродает данный товар покупателю Б — своему земляку. В своем договоре стороны предусматривают применение местных обычаев Гамбургской товарной биржи.



---

*Какую юридическую силу имеют обычаи в торговом обороте? Какой обычай применим в данном случае?*

5. Торговый агент А обязуется содействовать продаже товаров принципала Б на территории X. В соответствии с договором А имеет право на получение компенсации только после одобрения Б договоров, предоставленных А. Б свободен в решении одобрять или не одобрять предоставленный А договор, поэтому систематически и необоснованно отказывает в одобрении любого предоставленного А договора.

*Что такое принцип добросовестности? Является ли данный принцип одним из основополагающих принципов в коммерческом праве? Будет ли это противоречить принципу добросовестности?*

6. В ходе проведенной Роспотребнадзором проверки в торговой точке, принадлежащей ООО «Шушарский завод», был установлен факт реализации настойки «Шоколадка на коньяке» без документов, требуемых для реализации указанного товара. По данному факту был составлен протокол об административном правонарушении и привлечении ООО «Шушарский завод» к административной ответственности — взыскании штрафа в размере 40 тыс. руб. и конфискации алкогольной продукции.

Возражая против предъявленного требования, ООО «Шушарский завод» заявило, что им не нарушены требования действующего законодательства, установленные для оборота алкогольной продукции, согласно которым при реализации алкогольной продукции необходимо только наличие сертификата соответствия, копия которого у него имеется.

*Помогут ли данные соображения оспорить привлечение к административной ответственности в суде? Нужна ли лицензия для розничной продажи спиртосодержащей продукции?*