

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Горно-Алтайский государственный университет»
(ФГБОУ ВО ГАГУ, ГАГУ, Горно-Алтайский государственный университет)

Договоры в предпринимательской деятельности рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **кафедра права, философии и социологии**

Учебный план 40.02.04.plx
40.02.04 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Квалификация **Юрист**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **0 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 100

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

аудиторные занятия 86

самостоятельная работа 14

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	10 4/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	30	30	30	30
Практические	56	56	56	56
Итого ауд.	86	86	86	86
Контактная работа	86	86	86	86
Сам. работа	14	14	14	14
Итого	100	100	100	100

Программу составил(и):

канд. юрид. наук, доцент, Сергун Евгений Петрович

Рабочая программа дисциплины

Договоры в предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 40.02.04 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ (приказ Минпросвещения России от 27.10.2023 г. № 798)

составлена на основании учебного плана:

40.02.04 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

утвержденного учёным советом вуза от 19.01.2026 протокол № 1.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры

кафедра права, философии и социологии

Протокол от 20.01.2026 протокол № 5/1

Зав. кафедрой Крашенинина Вера Геннадьевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры **кафедра права, философии и социологии**

Протокол от _____ 2024 г. № ____
Зав. кафедрой Крашенинина Вера Геннадьевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры **кафедра права, философии и социологии**

Протокол от _____ 2025 г. № ____
Зав. кафедрой Крашенинина Вера Геннадьевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры **кафедра права, философии и социологии**

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Крашенинина Вера Геннадьевна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры **кафедра права, философии и социологии**

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Крашенинина Вера Геннадьевна

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели: сформировать у обучающихся систему углубленных знаний, умений и навыков в области правового регулирования предпринимательских договоров, необходимых для самостоятельного проектирования, правовой экспертизы и комплексного сопровождения коммерческих сделок в условиях высокой правовой неопределенности и изменчивости рынка.
1.2	Задачи: 1) систематизация знаний о специфике коммерческих сделок (углубить понимание отличий предпринимательского договора от общегражданского, включая особый статус субъектов, повышенную ответственность и специфику заключения сделок (торги, публичные оферты); 2) овладение техникой юридического письма (Legal Writing) (сформировать навыки составления текстов договоров «с нуля», уходя от использования типовых шаблонов к созданию индивидуальных условий, отвечающих интересам конкретного бизнес-проекта); 3) формирование навыков правового риск-менеджмента (научить студентов выявлять, оценивать и минимизировать правовые риски на стадии согласования договора (налоговые последствия, риск признания сделки недействительной или незаключенной); 4) изучение специфики «сложных» договорных конструкций (освоить правовые режимы современных и сложных договоров, таких как лизинг, факторинг, франчайзинг (коммерческая субконцессия), агентские соглашения и дистрибьюторские контракты); 5) анализ актуальной судебной практики (сформировать навык работы с позициями Верховного Суда РФ и арбитражных судов для правильного толкования спорных условий договора (например, о соразмерности неустойки или толковании «эстоппеля»); 6) отработка навыков ведения договорных переговоров (подготовить студентов к участию в преддоговорных спорах, работе с протоколами разногласий и эффективному отстаиванию позиции доверителя без ущерба для заключения сделки); 7) освоение обеспечительных мер в бизнесе (изучить практическое применение способов обеспечения обязательств, наиболее актуальных для бизнеса: независимых гарантий, обеспечительного платежа, залога прав и корпоративных поручительств); 8) изучение механизмов изменения и расторжения договоров (освоить правовые алгоритмы выхода из сделки, включая односторонний отказ от исполнения, расторжение в связи с существенным изменением обстоятельств и порядок взыскания убытков при прекращении договора); 9) интеграция цифровых технологий в договорное право (изучить особенности заключения электронных договоров, использование смарт-контрактов, электронного документооборота (ЭДО) и специфику сделок в сфере электронной коммерции); 10) развитие навыков антикоррупционного и комплаенс-контроля (научить студентов проверять контрагентов на «добросовестность» (Due Diligence), включать в договоры антикоррупционные оговорки и соблюдать требования антимонопольного законодательства).

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:		МДК.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Обществознание	
2.1.2	Конституционное право России	
2.1.3	Теория государства и права	
2.1.4	Гражданское право	
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Корпоративное право	
2.2.2	Судебная и альтернативные формы защиты прав организаций и физических лиц	

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК 3.1.:Вести документооборот при оказании профессиональной юридической помощи	
Знать:	
Законодательные требования к форме договоров в предпринимательской деятельности; виды обязательных документов для заключения сделки (оферта, акцепт, протоколы разногласий).	
ПК 3.1.:Вести документооборот при оказании профессиональной юридической помощи	
Уметь:	
Составлять проекты типовых договоров, дополнительных соглашений и актов; проверять наличие обязательных реквизитов в документах контрагента.	
ПК 3.1.:Вести документооборот при оказании профессиональной юридической помощи	

Владеть:
Навыками базовой работы в справочно-правовых системах (КонсультантПлюс, Гарант) для поиска шаблонов документов.
ПК 3.2.:Представлять интересы организаций и физических лиц в отношениях с государственными органами, контрагентами и иными лицами
Знать:
Законодательство, регулирующее порядок представительства (ГК РФ); виды доверенностей; правовой статус индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в договорных отношениях.
ПК 3.2.:Представлять интересы организаций и физических лиц в отношениях с государственными органами, контрагентами и иными лицами
Уметь:
Оформлять доверенности на ведение переговоров и подписание договоров; проверять полномочия представителей контрагента (выписки из ЕГРЮЛ, уставы).
ПК 3.2.:Представлять интересы организаций и физических лиц в отношениях с государственными органами, контрагентами и иными лицами
Владеть:
Навыками подготовки стандартного пакета документов для подтверждения правосубъектности организации перед третьими лицами.

ПК 3.3.:Составлять подборку законодательства и судебной практики
Знать:
Основные источники договорного права; классификацию нормативных правовых актов по юридической силе; структуру справочно-правовых систем (СПС «КонсультантПлюс», «Гарант»).
ПК 3.3.:Составлять подборку законодательства и судебной практики
Уметь:
Осуществлять поиск нормативных актов по реквизитам или тематическому рубрикатору; проверять актуальность редакции документа.
ПК 3.3.:Составлять подборку законодательства и судебной практики
Владеть:
Базовыми навыками работы с поисковыми фильтрами в электронных правовых базах и картотеке арбитражных дел (КАД).

ПК 3.4.:Разрабатывать проекты юридических документов
Знать:
Понятие и виды предпринимательских договоров; требования законодательства к форме и существенным условиям сделок.
ПК 3.4.:Разрабатывать проекты юридических документов
Уметь:
Составлять типовые проекты договоров (купли-продажи, аренды, оказания услуг) на основе имеющихся шаблонов.
ПК 3.4.:Разрабатывать проекты юридических документов
Владеть:
Навыками поиска необходимых нормативных актов для подготовки проектов документов.

ПК 3.5.:Проводить первичную правовую экспертизу документов для организаций и физических лиц
Знать:
Понятие, цели и задачи первичной правовой экспертизы; перечень обязательных реквизитов предпринимательских договоров; виды нормативно-правовых актов, регулирующих договорные отношения.
ПК 3.5.:Проводить первичную правовую экспертизу документов для организаций и физических лиц
Уметь:
Проверять документы на наличие формальных ошибок; сопоставлять текст договора с императивными нормами Гражданского кодекса РФ.

ПК 3.5.:Проводить первичную правовую экспертизу документов для организаций и физических лиц
Владеть:
Навыками работы со справочно-правовыми системами (КонсультантПлюс, Гарант) для проверки актуальности правовых норм.

ОК 01:Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
Знать:
Основные виды предпринимательских договоров, предусмотренные ГК РФ, и общие правила их заключения.
ОК 01:Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
Уметь:
Составлять типовые проекты договоров и определять их существенные условия в стандартных деловых ситуациях.
ОК 01:Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
Владеть:
Навыками поиска и использования нормативно-правовой базы для правового обеспечения договорной работы.

ОК 02:Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
Знать:
Основные возможности справочно-правовых систем (СПС «КонсультантПлюс», «Гарант») и официальные источники опубликования НПА.
ОК 02:Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
Уметь:
Находить актуальные редакции норм гражданского законодательства и смежных законов, осуществлять поиск по реквизитам документа.
ОК 02:Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
Владеть:
Базовыми навыками работы с офисными приложениями и оформления текстов договоров и протоколов разногласий.

ОК 03:Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
Знать:
Понятие предпринимательского договора, основные виды сделок и общие правила их заключения.
ОК 03:Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
Уметь:
Составлять простейшие формы договоров по шаблону и различать права и обязанности сторон.
ОК 03:Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
Владеть:
Навыками поиска актуальной нормативно-правовой базы для оформления предпринимательских сделок.

ОК 04:Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
Знать:
Основы командной работы и правила профессиональной этики при ведении коллективных переговоров по вопросам заключения договоров.

ОК 04:Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
Уметь:
Участвовать в обсуждении условий проекта договора, выражать свою позицию и слушать мнения других членов команды.
ОК 04:Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
Владеть:
Базовыми навыками деловой коммуникации и переписки по вопросам согласования договорных условий.

ОК 05:Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
Знать:
Правила русского языка, основы официально-делового стиля речи и базовые требования к оформлению гражданско-правовых договоров.
ОК 05:Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
Уметь:
Составлять простые проекты договоров (купли-продажи, аренды) по имеющимся шаблонам, соблюдая нормы литературного русского языка.
ОК 05:Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
Владеть:
Навыками чтения и первичного анализа предпринимательских договоров на предмет грамматических и стилистических ошибок.

ОК 06:Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
Знать:
Основные положения Конституции РФ, касающиеся единства экономического пространства; базовые этические принципы ведения бизнеса и понятие коррупции в гражданско-правовых отношениях.
ОК 06:Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
Уметь:
Выявлять в текстах договоров условия, которые могут привести к нарушению принципа добросовестности или спровоцировать коррупционные риски.
ОК 06:Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
Владеть:
Навыками поиска нормативных актов, регулирующих этические и антикоррупционные аспекты договорной деятельности.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Лекции						

1.1	<p>Лекция 1. "Общие положения о предпринимательском договоре"</p> <ul style="list-style-type: none"> - Понятие и признаки предпринимательского договора в российском праве. - Отличие коммерческого договора от общегражданского и потребительского. - Правовые режимы заключения договоров: свобода договора и ее пределы. - Классификация договоров в сфере предпринимательства. - Роль локальных нормативных актов и обычаев делового оборота. /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	
1.2	<p>Лекция 2. "Порядок заключения, изменения и расторжения договоров".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стадии заключения договора: от переговоров (преддоговорная ответственность) до подписания. - Особенности заключения договоров на торгах и через электронные площадки. - Существенные условия и последствия их отсутствия (незаключенность). - Односторонний отказ от исполнения обязательств в предпринимательских отношениях. - Правовые последствия существенного изменения обстоятельств (ст. 451 ГК РФ). /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	
1.3	<p>Лекция 3. "Обеспечение исполнения и ответственность в бизнесе".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Специфика безвиновной ответственности предпринимателя (п. 3 ст. 401 ГК РФ). - Современные способы обеспечения обязательств: независимая гарантия и обеспечительный платеж. - Неустойка в коммерческих спорах: критерии соразмерности и ст. 333 ГК РФ. - Возмещение убытков: реальный ущерб и упущенная выгода (проблемы доказывания). - Заверения об обстоятельствах и возмещение потерь (Indemnity). /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	
1.4	<p>Лекция 4. "Договоры по передаче товаров в собственность".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Договор поставки как основной вид торгового оборота: отличия от купли-продажи. - Приемка товара по количеству и качеству: юридическое оформление актов. - Договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд. - Переход рисков случайной гибели и права собственности в коммерческих поставках. - Особенности договора энергоснабжения и контрактации. /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	

1.5	<p>Лекция 5. "Договоры строительного подряда и на выполнение НИОКР".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Риски и ответственность сторон в договоре строительного подряда. - Правовая природа твердой и приблизительной сметы. - Специфика сдачи-приемки строительных работ (односторонние акты). - Договоры на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. - Инвестиционные контракты в строительстве: правовая квалификация. /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	
1.6	<p>Лекция 6. "Договоры на оказание возмездных услуг".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Правовое регулирование консультационных, аудиторских и юридических услуг. - Проблема разграничения «услуги» и «работы»: практическое значение. - Гонорар успеха (success fee) в услугах: позиция судов. - Договор возмездного оказания медицинских и образовательных услуг в бизнесе. - Ответственность исполнителя за недостижение результата. /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	
1.7	<p>Лекция 7. "Посреднические договоры в коммерции".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сравнительная характеристика договоров поручения, комиссии и агентирования. - Делькредере: ответственность комиссионера перед комитентом. - Отчет агента как основание для оплаты и доказательство исполнения. - Прямые и косвенные иски в посреднических схемах. - Дистрибьюторские и дилерские соглашения: смешанная природа договоров. /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	
1.8	<p>Лекция 8. "Договоры в сфере логистики и транспорта".</p> <ul style="list-style-type: none"> - Договор перевозки грузов: транспортная накладная как основной документ. - Договор транспортной экспедиции: объем ответственности экспедитора. - Особенности правового регулирования морских и авиаперевозок. - Договоры складского хранения и складские документы. - Ответственность перевозчика за задержку и порчу груза. /Лек/ 	6	3	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	

1.9	Лекция 9. "Аренда и лизинг в предпринимательской деятельности". - Аренда зданий и сооружений: государственная регистрация и ее значение. - Договор финансовой аренды (лизинг): распределение рисков между продавцом, лизингодателем и лизингополучателем. - Выкупная стоимость и право собственности на предмет лизинга. - Субаренда и переуступка прав по договору аренды. - Особенности аренды транспортных средств с экипажем и без него. /Лек/	6	3	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	
1.10	Лекция 10. "Договоры в сфере интеллектуальной собственности". - Лицензионный договор: виды лицензий и территория использования. - Договор об отчуждении исключительного права. - Договор коммерческой концессии (франчайзинг): регистрация и защита бренда. - Особенности договоров на создание программного обеспечения (IT-контракты). - Способы защиты прав правообладателя при нарушении условий договора. /Лек/	6	3	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	
	Раздел 2. Практические занятия						
2.1	Семинар 1. "Квалификация предпринимательских договоров". - Критерии разграничения коммерческих и общегражданских сделок в судебной практике. - Смешанные и непоименованные договоры: правила толкования и применения норм. - Правовая природа рамочного договора и абонентского договора (ст. 429.1, 429.4 ГК РФ). - Публичный договор и договор присоединения: способы защиты слабой стороны. - Экспертиза условий договора на предмет соответствия императивным нормам. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий; 5) выступление с
2.2	Семинар 2. "Преддоговорные отношения и техника заключения договора". - Составление и проверка оферты и акцепта: существенные ошибки. - Преддоговорная ответственность (culpa in contrahendo): доказывание недобросовестности. - Соглашение о порядке ведения переговоров: структура и юридическая сила. - Протокол разногласий: порядок оформления и правовые последствия. - Использование электронных подписей и верификация сторон в цифровой среде. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий; 5)

2.3	Семинар 3. "Действительность договора и правовые риски". - Типичные основания для признания предпринимательских договоров недействительными. - Оспаривание договоров с «заинтересованностью» и крупных сделок в корпоративном праве. - Последствия заключения договора неуполномоченным лицом (ст. 183 ГК РФ). - Антисоциальные сделки и сделки с нарушением публичного порядка (ст. 169 ГК РФ). - Налоговые риски договора: концепция «должной осмотрительности» и ст. 54.1 НК РФ. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий; 5) выступление с докладом/сооб
2.4	Семинар 4. "Практикум: Обеспечение обязательств в бизнесе". - Подготовка условий о неустойке: балансировка между защитой интересов и ст. 333 ГК РФ. - Особенности залога товаров в обороте и залога прав по договору. - Независимая гарантия: анализ практики предъявления требований к банку. - Обеспечительный платеж и его отличие от задатка и аванса. - Удержание вещи кредитором в предпринимательских отношениях. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий;
2.5	Семинар 5. "Договор поставки: отгрузка и приемка". - Анализ базисов поставки (ИНКОТЕРМС 2020) в национальных и международных контрактах. - Юридическое значение транспортной накладной и УПД (универсального передаточного документа). - Процедура фиксации недостатков товара: работа с ТОРГ-2 и рекламационными актами. - Последствия поставки товара ненадлежащего качества и некомплектного товара. - Особенности расторжения договора поставки в связи с существенным нарушением. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий; 5) выступление с
2.6	Семинар 6. "Договор строительного подряда: работа с дефектами и оплатой". - Анализ «скрытых работ» и порядок их освидетельствования. - Взыскание оплаты при отсутствии подписанного заказчиком акта (КС-2). - Ответственность подрядчика за недостатки, обнаруженные в пределах гарантийного срока. - Распределение рисков при случайной гибели объекта строительства. - Соотношение договора подряда и договора участия в долевом строительстве (214-ФЗ). /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий;

2.7	Семинар 7. "Договор аренды коммерческой недвижимости". - Согласование предмета аренды: описание помещений и поэтажные планы. - Особенности аренды части вещи («островки» в ТЦ, рекламные площади). - Изменение арендной платы: лимиты, периодичность и судебный контроль. - Текущий и капитальный ремонт: распределение обязанностей и взыскание расходов. - Прекращение аренды: возврат имущества и судьба неотделимых улучшений. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий; 5)
2.8	Семинар 8. "Лизинг: сложные вопросы практики". - Финансовая субаренда: риски и согласование цепочки сделок. - Последствия банкротства лизингодателя или лизингополучателя. - Сальдо встречных обязательств при расторжении договора лизинга. - Страхование предмета лизинга: выгодоприобретатели и страховые выплаты. - Ответственность лизингополучателя за сохранность и эксплуатацию имущества. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных)
2.9	Семинар 9. "Посреднические схемы в торговом обороте". - Разработка агентского договора: определение полномочий и территории. - Анализ отчетов посредника: форма, содержание и сроки возражений. - Ответственность за неисполнение сделки третьим лицом перед принципалом. - Субагентирование и субкомиссия: юридическая структура отношений. - Отличие посреднических договоров от трудовых отношений. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных)
2.10	Семинар 10. "Транспортное экспедирование и логистика". - Правовая экспертиза договора транспортной экспедиции. - Претензионный порядок в перевозках: сроки, форма и обязательность. - Ответственность экспедитора «за выбор» перевозчика vs ответственность «за результат». - Удержание груза экспедитором как способ обеспечения оплаты. - Особенности мультимодальных перевозок. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных)

2.11	Семинар 11. "Франчайзинг (Коммерческая концессия)". - Составление раздела о передаче «ноу-хау» и охраняемой информации. - Ограничение конкуренции в договоре франчайзинга: законность запретов. - Регистрация предоставления права использования в Роспатенте. - Ответственность правообладателя по требованиям к качеству товаров франчайзи. - Основания для досрочного расторжения договора коммерческой концессии. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных)
2.12	Семинар 12. "Договоры в IT-сфере (ПО и облачные сервисы)". - Специфика договора на разработку программного обеспечения (Agile vs Waterfall в праве). - Лицензионные соглашения (EULA) и SaaS-контракты. - Переход исключительных прав: момент перехода и подтверждающие документы. - Ответственность за нарушение интеллектуальных прав третьих лиц («IP-warranty»). - Договоры на техническую поддержку и сопровождение ИТ-систем. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий;
2.13	Семинар 13. "Кредитные и расчетные договоры в бизнесе". - Особенности кредитного договора: целевое использование и ковенанты. - Факторинг: уступка денежного требования и защита интересов должника. - Аккредитив как форма расчета: виды, условия раскрытия и риски. - Ответственность банка за ненадлежащее исполнение платежного поручения. - Правовой режим банковского счета при приостановлении операций (блокировки). /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных (контрольных) заданий;
2.14	Семинар 14. "Прекращение обязательств и разрешение споров". - Проектирование условий о досудебном (претензионном) порядке. - Соглашение об отступном и новация: сравнительный анализ и риски. - Зачет встречных однородных требований: условия и ограничения. - Арбитражная оговорка: выбор между государственным судом и третейским судом. - Форс-мажор: порядок доказывания и влияние на исполнение договора. /Пр/	6	4	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	Формы контроля: 1) устный или письменный опрос/тестирование по теме; 2) дискуссии и дебаты; 3) решение ситуационных задач (кейсов); 4) проверка письменных
	Раздел 3. Самостоятельная работа						

3.1	<p>Тема 1. "Заверения об обстоятельствах и гарантии в бизнесе". Изучение ст. 431.2 ГК РФ как инструмента минимизации рисков при покупке активов и заключении крупных сделок.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Правовая природа заверений: отличие от условий о качестве товара и ответственности за эвикцию. - Критерий «разумного полагания»: в каких случаях покупатель не может сослаться на недостоверность заверений, если он знал правду. - Меры защиты: выбор между взысканием убытков, неустойкой и отказом от договора. - Заверения от третьих лиц: ответственность директоров и бенефициаров за информацию, предоставленную от имени компании. - Специфика в M&A: типовой перечень заверений в сделках по слиянию и поглощению (налоги, отсутствие судов, чистота активов). /Ср/ 	6	2	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	<p>Формы контроля: 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).</p>
3.2	<p>Тема 2. "Свобода договора и защита от несправедливых условий". Анализ пределов диспозитивности на основе Постановления Пленума ВАС №16 и практики Верховного Суда РФ.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Императивность vs Диспозитивность: как определить возможность отступления от нормы закона, если в ней нет прямого указания. - Доктрина «слабой стороны»: может ли предприниматель быть признан слабой стороной в споре с банком или монополистом. - Несправедливые условия: квалификация условий об ограничении ответственности и чрезмерных штрафах. - Принцип Contra Proferentem: толкование неясных пунктов договора против стороны, которая их разработала. - Защита через эстоппель: запрет на оспаривание договора стороной, которая ранее подтверждала его действие своими поступками. /Ср/ 	6	2	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	<p>Формы контроля: 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).</p>

3.3	<p>Тема 3. "Преддоговорная ответственность (Culpa in contrahendo)".</p> <p>Защита интересов сторон на этапе переговоров и юридическая сила «мягкого права» (ст. 434.1 ГК РФ).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Недобросовестное ведение переговоров: критерии внезапного и неоправданного прекращения контактов. - Соглашение о ведении переговоров: юридическая сила эксклюзивности и условий о неразглашении (NDA). - Объем возмещаемых убытков: концепция «негативного интереса» (расходы на юристов, аудит и упущенные шансы). - Обязанность по информированию: границы между коммерческой тайной и обязательным раскрытием дефектов актива. - Письма о намерениях (LOI): как избежать случайного заключения основного договора раньше времени. /Ср/ 	6	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	<p>Формы контроля:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).
3.4	<p>Тема 4. "Механизмы возмещения потерь (Indemnity)".</p> <p>Использование ст. 406.1 ГК РФ для распределения не связанных с нарушением рисков.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Отличие от убытков: почему для выплаты по Indemnity не нужно доказывать вину и противоправность. - Объекты покрытия: компенсация налоговых доначислений, претензий госорганов и исков третьих лиц. - Зависимость от действительности договора: сохраняется ли обязанность возместить потери при признании сделки недействительной. - Судебная модерация: право суда на снижение суммы возмещения и условия его реализации. - Налоговые оговорки: практика включения условий о возмещении потерь при отказе в вычете НДС. /Ср/ 	6	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	0	<p>Формы контроля:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).

3.5	<p>Тема 5. "Смарт-контракты и автоматизация договорного права".</p> <p>Юридические вызовы внедрения алгоритмов в коммерческий оборот.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Правовая форма смарт-контракта: программный код как способ совершения сделки (ст. 160 ГК РФ). - Проблема волеизъявления: как доказать намерение сторон при автоматическом исполнении транзакции. - Риски «неизменности»: как расторгнуть или изменить договор, зашитый в нередактируемый блокчейн. - Ответственность за баги: кто возмещает убытки при техническом сбое алгоритма (программист vs участник сделки). - Оракулы в праве: юридический статус поставщиков внешних данных, запускающих исполнение смарт-контракта. /Ср/ 	6	2	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06</p> <p>ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	<p>Формы контроля:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).
3.6	<p>Тема 6. "Расторжение договора и ликвидационная стадия обязательства".</p> <p>Сложные вопросы прекращения предпринимательских связей и итоговых расчетов.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Плата за отказ от договора: отличие от неустойки и критерии соразмерности (ст. 310 ГК РФ). - Судьба аванса: механизм взыскания неосновательного обогащения после прекращения договора. - "Посмертная жизнь" условий: какие пункты (арбитраж, конфиденциальность) продолжают действовать после расторжения. - Ликвидационное сальдо: методика итогового расчета сторон в договорах лизинга и подряда. - Односторонний отказ vs Расторжение через суд: анализ рисков и сроков. /Ср/ 	6	2	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06</p> <p>ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	<p>Формы контроля:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).
3.7	<p>Тема 7. "Форс-мажор и адаптация договора к кризисам".</p> <p>Инструменты ст. 401 и 451 ГК РФ в условиях санкций и экономических шоков.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Критерии непреодолимой силы: почему отсутствие товаров на рынке или изменение курса валют обычно не форс-мажор. - Процедура уведомления: последствия пропуска срока сообщения о препятствии к исполнению. - Существенное изменение обстоятельств: алгоритм расторжения или изменения договора через суд по ст. 451 ГК РФ. - Санкционные оговорки: проектирование условий, позволяющих приостановить исполнение без штрафов. - Роль ТПП: доказательственное значение сертификатов о форс-мажоре в российских судах. /Ср/ 	6	2	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06</p> <p>ПК 3.1. ПК 3.2. ПК 3.3. ПК 3.4. ПК 3.5.</p>	<p>Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2</p>	0	<p>Формы контроля:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) электронное тестирование (текущий контроль знаний); 2) промежуточная аттестация; 3) участие в вузовских научных мероприятиях (подготовка выступлений, научных публикаций и т.п.).

5.1. Пояснительная записка

1. Назначение фонда оценочных средств. Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, осваивающих программу учебной дисциплины "Договоры в предпринимательской деятельности".
2. Фонд оценочных средств включает: а) контрольные вопросы для самопроверки по самостоятельно изученным темам; б) примерные тестовые вопросы для входного и текущего контроля; в) список примерных тем самостоятельных письменных (в том числе контрольных) работ; г) примерный перечень теоретических вопросов к промежуточной аттестации по дисциплине.

5.2. Оценочные средства для текущего контроля

5.2.1. Контрольные вопросы для самопроверки по самостоятельно изученным темам.

1. Чем «предпринимательский договор» отличается от общегражданского договора?
2. Каковы критерии отнесения договора к сфере предпринимательской деятельности?
3. В чем проявляется принцип свободы договора и каковы его пределы в бизнесе?
4. Какие существуют ограничения на заключение договоров между коммерческими организациями?
5. Что такое «публичный договор» и каковы последствия отказа от его заключения?
6. В чем специфика договора присоединения в предпринимательской среде?
7. Каков порядок заключения договора путем направления оферты и акцепта?
8. Что считается «существенными условиями» предпринимательского договора?
9. Какое значение имеют «заверения об обстоятельствах» (ст. 431.2 ГК РФ)?
10. Что такое «соглашение о намерениях» и имеет ли оно юридическую силу?
11. В каких случаях предприниматель несет ответственность за недобросовестное ведение переговоров?
12. Как соотносятся императивные и диспозитивные нормы в регулировании бизнес-договоров?
13. Каковы особенности изменения и расторжения договора в связи с существенным изменением обстоятельств (ст. 451 ГК РФ)?
14. Что такое «односторонний отказ от исполнения обязательства» и когда он допустим?
15. Каков порядок досудебного урегулирования споров по предпринимательским договорам?
16. В чем отличия договора поставки от договора розничной купли-продажи?
17. Какие условия являются существенными для договора поставки?
18. Каков порядок приемки товара по количеству и качеству (Инструкции П-6, П-7)?
19. Что такое «периоды поставки» и как они определяются?
20. Каковы последствия поставки товара ненадлежащего качества?
21. В чем специфика договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд?
22. Что такое договор контрактации и кто является его субъектами?
23. Чем договор энергоснабжения отличается от иных видов купли-продажи?
24. Каковы особенности договора купли-продажи недвижимости в коммерческой сфере?
25. В чем специфика продажи предприятия как имущественного комплекса?
26. Какие объекты могут быть предметом договора аренды в бизнесе?
27. В каких случаях договор аренды подлежит обязательной государственной регистрации?
28. Каковы правила распределения обязанностей по капитальному и текущему ремонту арендованного имущества?
29. Что такое «преимущественное право» арендатора на заключение договора на новый срок?
30. Каковы основания для досрочного расторжения договора аренды судом по требованию арендодателя?
31. В чем заключается специфика договора аренды транспортного средства с экипажем и без экипажа?
32. Какова правовая природа договора финансовой аренды (лизинга)?
33. Кто несет риск случайной гибели имущества при лизинге?
34. Какие существуют виды лизинга (возвратный, оперативный, финансовый)?
35. Что такое «выкупная цена» в договоре лизинга?
36. Чем договор подряда отличается от трудового договора?
37. Что такое «риск случайной гибели результата работ» и на ком он лежит?
38. Каковы последствия неявки заказчика за получением результата работы?
39. В чем специфика договора строительного подряда и какова роль технической документации?
40. Что такое «договор подряда на выполнение проектных и изыскательских работ»?
41. Каковы особенности государственных контрактов на выполнение подрядных работ?
42. Чем договор возмездного оказания услуг отличается от договора подряда?
43. В каких случаях возможен односторонний отказ от договора оказания услуг (ст. 782 ГК РФ)?
44. Каковы особенности договоров на оказание консультационных и информационных услуг?
45. В чем специфика договора на оказание медицинских или образовательных услуг в бизнесе?
46. В чем разница между договорами поручения, комиссии и агентирования?
47. Кто является стороной в сделке с третьим лицом в договоре комиссии?
48. Что такое «делькредере» в договоре комиссии?
49. Каковы обязанности агента по предоставлению отчетов?
50. В чем заключается «эксклюзивность» в агентских договорах?
51. Как прекращаются посреднические договоры в случае банкротства одной из сторон?
52. В чем разница между договором перевозки груза и договором фрахтования (чартера)?
53. Что такое транспортная накладная и какова её юридическая роль?
54. Какова ответственность перевозчика за утрату, недостачу или повреждение груза?

55. В чем специфика договора транспортной экспедиции?
56. Каковы сроки предъявления претензий и исков к перевозчикам?
57. Чем договор займа отличается от кредитного договора?
58. Что такое «товарный кредит» и «коммерческий кредит»?
59. Какова правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга)?
60. В чем отличие открытого факторинга от закрытого?
61. Какие виды банковских счетов могут открывать предприниматели?
62. Каковы основные формы безналичных расчетов (аккредитив, инкассо, платежные поручения)?
63. Что такое «безотзывный аккредитив»?
64. В чем специфика договора банковского вклада (депозита) для юридических лиц?
65. В чем разница между лицензионным договором и договором об отчуждении исключительного права?
66. Что такое «исключительная» и «неисключительная» лицензия?
67. Каковы существенные условия договора коммерческой концессии (франчайзинга)?
68. Какая ответственность предусмотрена за нарушение условий франчайзинга?
69. Подлежит ли договор франчайзинга регистрации и где?
70. Какие способы обеспечения обязательств наиболее эффективны в бизнесе?
71. Чем «независимая гарантия» отличается от поручительства?
72. Что такое «обеспечительный платеж» и в чем его удобство?
73. В чем специфика залога товаров в обороте?
74. Каковы особенности ответственности за нарушение обязательств при осуществлении предпринимательской деятельности (ст. 401 ГК РФ)?
75. Что такое «упущенная выгода» и как она доказывается в суде?
76. Как соотносятся между собой неустойка и убытки (виды неустоек)?
77. Что такое «рамочный договор» и как он работает на практике?
78. В чем специфика «опциона на заключение договора» (ст. 429.2 ГК РФ)?
79. Какие договоры называются «смешанными» и по каким правилам они регулируются?
80. Каковы особенности правового режима внешнеторговых контрактов?

5.2.2. Примерные тестовые вопросы для входного и текущего контроля.

1. Какое условие договора поставки признается судебной практикой и законом единственным безусловно существенным?
 - а) Цена товара;
 - б) Срок поставки;
 - в) Наименование и количество товара;
 - г) Порядок и форма расчетов.
2. В каком случае допускается односторонний отказ от исполнения договора, связанного с осуществлением предпринимательской деятельности обеими сторонами?
 - а) Только в случае существенного нарушения договора другой стороной;
 - б) В случаях, предусмотренных законом или договором;
 - в) Только по решению арбитражного суда;
 - г) Односторонний отказ в бизнесе категорически запрещен.
3. Договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, называется:
 - а) Безвозмездным;
 - б) Возмездным;
 - в) Алеаторным;
 - г) Публичным.
4. В чем заключается специфика ответственности предпринимателя за нарушение обязательства (если иное не предусмотрено законом или договором)?
 - а) Отвечает только при наличии вины;
 - б) Отвечает независимо от вины (на началах риска);
 - в) Отвечает только при наличии умысла;
 - г) Освобождается от ответственности при любых затруднениях.
5. Предметом договора лизинга (финансовой аренды) НЕ могут быть:
 - а) Оборудование и транспортные средства;
 - б) Земельные участки и другие природные объекты;
 - в) Здания и сооружения;
 - г) Предприятия как имущественные комплексы.
6. Какой документ подтверждает факт заключения договора розничной купли-продажи, если иное не предусмотрено законом?
 - а) Письменный договор, подписанный сторонами;
 - б) Кассовый или товарный чек;

- в) Протокол согласования цен;
г) Счет-фактура.

7. Как называется сторона в договоре комиссии, в интересах которой совершается сделка?

- а) Комиссионер;
б) Поверенный;
в) Комитент;
г) Принципал.

8. В договоре подряда риск случайной гибели или случайного повреждения результата выполненной работы до ее приемки заказчиком несет:

- а) Заказчик;
б) Подрядчик;
в) Сторона, предоставившая материалы;
г) Подрядчик и заказчик в равных долях.

9. Срок действия договора коммерческой концессии (франчайзинга) является:

- а) Обязательно определенным (не более 5 лет);
б) Бессрочным по определению;
в) Как определенным, так и неопределенным;
г) Равным сроку действия товарного знака.

10. Договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах, называется договором:

- а) Поставки;
б) Присоединения;
в) Предварительным;
г) Смешанным.

11. Какое из перечисленных прав является отличительной чертой договора агентирования?

- а) Право действовать только от имени принципала;
б) Право действовать только от своего имени;
в) Право действовать как от своего имени, так и от имени принципала;
г) Право на безвозмездное исполнение поручения.

12. При отсутствии в договоре купли-продажи условия о цене, товар должен быть оплачен по цене:

- а) Определенной государственными органами;
б) Которую назначит продавец в одностороннем порядке;
в) Взимаемой за аналогичные товары при сравнимых обстоятельствах;
г) Равной себестоимости товара.

13. Независимая гарантия как способ обеспечения обязательств может выдаваться:

- а) Только банками;
б) Только страховыми организациями;
в) Любыми коммерческими организациями;
г) Любыми физическими и юридическими лицами.

14. Кредитный договор в обязательном порядке должен быть заключен в:

- а) Устной форме;
б) Письменной форме под угрозой недействительности;
в) Нотариальной форме;
г) Форме, установленной решением совета директоров банка.

15. Договор, по которому одна сторона обязуется за плату совершать по поручению другой стороны юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала, — это:

- а) Договор поручения;
б) Договор комиссии;
в) Агентский договор;
г) Договор доверительного управления.

Ответы для самопроверки:

1-в, 2-б, 3-б, 4-б, 5-б, 6-б, 7-в, 8-б, 9-в, 10-б, 11-в, 12-в, 13-в, 14-б, 15-в.

5.3. Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)

5.3.1. Список примерных тем самостоятельных письменных (в том числе контрольных) работ.

1. Свобода договора в предпринимательской деятельности: пределы и ограничения.
2. Правовая природа и функции «заверений об обстоятельствах» в коммерческих сделках.

3. Соглашение о ведении переговоров и ответственность за недобросовестное ведение переговоров (*culpa in contrahendo*).
4. Особенности заключения договоров на торгах в предпринимательской сфере.
5. Рамочный договор в бизнес-практике: правовые конструкции и преимущества.
6. Опцион на заключение договора и опционный договор: сравнительно-правовой анализ.
7. Абонентский договор в предпринимательской деятельности.
8. Юридическое значение предварительного договора в коммерческом обороте.
9. Публичный договор в бизнесе: специфика правового регулирования и проблемы защиты прав.
10. Договор присоединения и механизмы защиты слабой стороны в предпринимательстве.
11. Непоименованные и смешанные договоры в российском праве.
12. Электронная форма договора и использование электронной подписи в бизнесе.
13. Особенности ответственности предпринимателя за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.
14. Односторонний отказ от исполнения договора: правовая природа и условия допустимости.
15. Изменение и расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств (ст. 451 ГК РФ).
16. Условия о возмещении потерь (*indemnity*) в предпринимательских контрактах.
17. Договор поставки как основная форма торгового оборота: существенные условия и риски.
18. Особенности поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.
19. Правовое регулирование договора контрактации в агропромышленном комплексе.
20. Договор энергоснабжения: специфика субъектного состава и предмета.
21. Продажа предприятия как имущественного комплекса: проблемы правоприменения.
22. Договоры коммерческой недвижимости: особенности заключения и регистрации.
23. Правовое регулирование договора лизинга (финансовой аренды) в РФ.
24. Защита прав лизингополучателя в случае банкротства лизингодателя.
25. Договор аренды транспортных средств с экипажем и без экипажа.
26. Договор строительного подряда: распределение рисков и ответственности сторон.
27. Правовой режим государственных контрактов на выполнение проектных и изыскательских работ.
28. Договор возмездного оказания услуг: проблемы определения предмета и качества.
29. Правовое регулирование договоров в сфере информационных технологий (*Software as a Service — SaaS*).
30. Договор на оказание консультационных услуг в бизнесе: стандарты доказывания факта оказания услуг.
31. Сравнительный анализ договоров поручения, комиссии и агентирования.
32. Договор комиссии в торговой деятельности: правовые риски сторон.
33. Агентский договор: проблема разграничения полномочий и отчетности агента.
34. Договор коммерческой концессии (франчайзинг): защита интересов правообладателя и пользователя.
35. Правовое регулирование договора складского хранения.
36. Договор транспортной экспедиции: объем ответственности экспедитора.
37. Правовая природа договора факторинга (финансирования под уступку денежного требования).
38. Кредитный договор в предпринимательской деятельности: правовые аспекты обеспечения.
39. Договор коммерческого кредита и его отличие от иных финансовых сделок.
40. Договор банковского счета: новые виды счетов и режим их функционирования.
41. Расчеты по аккредитиву в коммерческой практике.
42. Договор доверительного управления имуществом в бизнесе.
43. Лицензионный договор на использование объектов интеллектуальной собственности.
44. Договор об отчуждении исключительного права: правовые гарантии покупателя.
45. Обеспечительный платеж в системе способов обеспечения исполнения обязательств.
46. Независимая гарантия как инструмент защиты интересов бенефициара в бизнесе.
47. Договор залога товаров в обороте: проблемы контроля и обращения взыскания.
48. Форс-мажорные обстоятельства в предпринимательских договорах в современных условиях.
49. Взыскание убытков и упущенной выгоды в предпринимательских спорах.
50. Судебное оспаривание условий договора, ущемляющих интересы предпринимателя.

Критерии оценки самостоятельных письменных работ:

а) "5" - "отлично"/"зачтено":

- актуальность затронутой проблематики;
- обстоятельность исследования;
- высокая степень оригинальности текста;
- наличие признаков научной новизны (научного задела);
- наличие практической значимости авторских выводов;
- оформление письменной работы соответствует установленным требованиям

б) "4" - "хорошо"/"зачтено":

- работа демонстрирует, с одной стороны, заинтересованность студента в теме исследования, а с другой - некоторое легкомыслие по отношению к результатам собственного интеллектуального труда ("сырость");
- излишняя лаконичность (в ущерб глубины исследования) либо, напротив, чрезмерный печатный объем, свидетельствующий об отсутствии навыка вычленять главное и концентрироваться на наиболее важных аспектах;
- приемлемый процент оригинальности текста;
- некоторые авторские суждения имеют признаки достаточной научно-практической новизны;

- оформлению письменной работы свойственны несущественные отступления от установленных требований
- в) "3" - "удовлетворительно"/"зачтено":
 - тема раскрыта на уровне учебного пособия, т.е. без системного анализа научных источников и правоприменительной практики;
 - невысокий процент оригинальности текста;
 - небольшой список литературы и нормативных правовых актов;
 - авторские выводы отличаются малозначительной научно-практической новизной;
 - оформлению письменной работы присущ ряд отступлений от установленных требований (например, погрешности в оформлении постраничных сносок, библиографических описаний и др.)
- г) "2" - "неудовлетворительно"/"не зачтено":
 - нераскрытие темы исследования ввиду ее непонимания;
 - полное отсутствие признаков теоретической и практической новизны (научно-практического задела);
 - низкая степень оригинальности текста, наличие плагиата в выводах исследования;
 - библиографический список состоит только из устаревших учебников;
 - ссылки на недействующее (неактуальное) законодательство;
 - оформление письменной работы не соответствует установленным требованиям.

5.4. Оценочные средства для промежуточной аттестации

5.4.1. Примерный перечень теоретических вопросов к промежуточной аттестации по дисциплине "Договоры в предпринимательской деятельности".

1. Понятие и признаки предпринимательского договора.
2. Место норм о предпринимательских договорах в системе гражданского права.
3. Соотношение понятий «гражданско-правовой договор» и «предпринимательский договор».
4. Принцип свободы договора и его специфика в коммерческом обороте.
5. Ограничения свободы договора в целях защиты конкуренции.
6. Классификация предпринимательских договоров.
7. Порядок заключения предпринимательского договора: общие правила и отраслевые особенности.
8. Оферта и акцепт в торговом обороте.
9. Существенные условия договора в предпринимательской деятельности.
10. Заключение договора в обязательном порядке: случаи и процедура.
11. Предварительный договор: функции, содержание, ответственность за уклонение.
12. Рамочный договор (договор с открытыми условиями): правовая природа и применение.
13. Опцион на заключение договора и опционный договор: различия и сфера применения.
14. Абонентский договор в бизнес-практике.
15. Договор присоединения: защита интересов слабой стороны в бизнесе.
16. Публичный договор и его значение для предпринимательской деятельности.
17. Заверения об обстоятельствах в коммерческих сделках (ст. 431.2 ГК РФ).
18. Преддоговорная ответственность (culpa in contrahendo) и соглашение о ведении переговоров.
19. Способы толкования договора судом при разрешении коммерческих споров.
20. Особенности изменения и расторжения договора в предпринимательской среде.
21. Односторонний отказ от исполнения обязательства: правомерность и «плата за выход».
22. Существенное изменение обстоятельств как основание изменения/расторжения договора (ст. 451 ГК РФ).
23. Форма предпринимательского договора и последствия её несоблюдения.
24. Особенности заключения электронных договоров и использование ЭЦП.
25. Общие положения о договоре купли-продажи в коммерческом обороте.
26. Договор поставки как основной вид предпринимательского договора.
27. Существенные условия договора поставки.
28. Порядок и сроки приемки товаров по количеству и качеству.
29. Последствия поставки товаров ненадлежащего качества и некомплектных товаров.
30. Поставка товаров для государственных и муниципальных нужд: правовые основы.
31. Ответственность сторон по государственному контракту.
32. Договор контрактации: субъекты, предмет и особенности ответственности.
33. Договор энергоснабжения: правовая природа и структура договорных связей.
34. Особенности договора купли-продажи недвижимости в предпринимательской деятельности.
35. Договор продажи предприятия как имущественного комплекса.
36. Договор мены в коммерческой деятельности: правовое регулирование.
37. Договор аренды (общие положения) и его значение для бизнеса.
38. Государственная регистрация договоров аренды недвижимого имущества.
39. Договор аренды зданий и сооружений: предмет и цена.
40. Договор аренды предприятий: правовой режим и передача обязательств.
41. Особенности аренды транспортных средств с экипажем и без экипажа.
42. Договор финансовой аренды (лизинга): субъекты и предмет.
43. Права и обязанности сторон в лизинговых отношениях.
44. Выкуп предмета лизинга: правовая природа выкупной цены.
45. Распределение рисков и ответственности в договоре лизинга.
46. Общие положения о договоре подряда в предпринимательской деятельности.

47. Разграничение договора подряда и договора возмездного оказания услуг.
48. Договор бытового подряда: специфика и защита прав потребителя.
49. Договор строительного подряда: существенные условия и проектно-сметная документация.
50. Риски случайной гибели результата работ и материалов в строительном подряде.
51. Приемка работ по договору строительного подряда: односторонние акты.
52. Подряд на выполнение проектных и изыскательских работ.
53. Государственный контракт на выполнение подрядных работ для государственных нужд.
54. Договор возмездного оказания услуг: общая характеристика.
55. Право на односторонний отказ от договора оказания услуг и его последствия.
56. Договор на оказание консультационных и информационных услуг.
57. Договор на оказание рекламных услуг: правовое регулирование.
58. Особенности оказания аудиторских услуг.
59. Договор на оказание охранных услуг.
60. Договор перевозки грузов: виды и правовое регулирование.
61. Договор фрахтования (чартер): понятие и сфера применения.
62. Ответственность перевозчика за утрату и повреждение груза.
63. Договор транспортной экспедиции: правовой статус экспедитора.
64. Договор займа в предпринимательской деятельности.
65. Кредитный договор: понятие, форма и существенные условия.
66. Товарный и коммерческий кредит в предпринимательских отношениях.
67. Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг).
68. Права и обязанности сторон в договоре факторинга.
69. Договор банковского вклада (депозита) юридических лиц.
70. Договор банковского счета: виды счетов и порядок открытия.
71. Правовой режим зачета встречных требований в банковских отношениях.
72. Договорные формы безналичных расчетов.
73. Расчеты платежными поручениями в бизнесе.
74. Расчеты по аккредитиву: виды аккредитивов и процедура исполнения.
75. Расчеты по инкассо.
76. Договор хранения на товарном складе.
77. Двойное и простое складское свидетельство как ценные бумаги.
78. Договор поручения в коммерческом обороте.
79. Договор комиссии: правовая природа и исполнение комиссионного поручения.
80. Ответственность комиссионера: делькредере.
81. Агентский договор: модели (по типу комиссии и по типу поручения).
82. Отчеты агента и порядок их согласования.
83. Договор доверительного управления имуществом в бизнесе.
84. Ответственность доверительного управляющего.
85. Договор коммерческой концессии (франчайзинг): понятие и существенные условия.
86. Форма и государственная регистрация договора коммерческой концессии.
87. Права и обязанности сторон по договору франчайзинга.
88. Договор простого товарищества (о совместной деятельности) в бизнесе.
89. Лицензионный договор: виды лицензий и условия использования.
90. Договор об отчуждении исключительного права.
91. Договор на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.
92. Обеспечение исполнения обязательств: специфика в предпринимательстве.
93. Независимая гарантия как способ обеспечения коммерческих сделок.
94. Обеспечительный платеж: правовая природа и применение.
95. Залог в предпринимательской деятельности: залог товаров в обороте.
96. Ответственность за нарушение предпринимательских договоров: убытки и неустойка.
97. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) в коммерческой практике.
98. Договорные условия об ограничении и исключении ответственности.
99. Внешнеторговые контракты: особенности регулирования.
100. Роль Инкотермс в регулировании договоров международной купли-продажи.

Критерии оценки устных ответов на теоретические вопросы:

а) "зачтено" - "отлично"/повышенный уровень:

- уверенно владеет юридическим понятийно-категориальным аппаратом;
- правильно аргументирует ответ, ссылаясь на нормы действующего законодательства и правоприменительную практику;
- демонстрирует знания, почерпнутые из академических изданий и научной литературы;
- систематически проявляет инициативу на практических занятиях и имеет минимум пропусков по неважительным причинам

б) "зачтено" - "хорошо"/пороговый уровень:

- частично владеет юридическим понятийно-категориальным аппаратом;
- в неполной мере аргументирует правильный ответ, ссылаясь на общие положения действующего законодательства;

- в ответе допускает отдельные неточности несущественного характера;
- прилежно работал на практических занятиях и имеет минимум пропусков по неуважительным причинам
- в) "зачтено" - "удовлетворительно"/пороговый уровень:
 - излагает формально правильный, но поверхностно аргументированный ответ, основанный в большей степени на догадке, чем на правовой материи и юридических фактах;
 - освещает лишь один из множества аспектов затрагиваемой юридической проблемы;
 - ответы на дополнительные (уточняющие) вопросы раскрываются неосновательно;
 - демонстрирует скудный юридический лексический запас;
 - пассивная работа на практических занятиях, имеются неотработанные пропуски по неуважительным причинам
- г) "не зачтено" - "неудовлетворительно"/уровень не сформирован:
 - допускает существенные формально-логические и юридические ошибки;
 - демонстрирует незнание отраслевых правовых источников;
 - затрудняется ответить на элементарные вопросы по тематике изучаемой дисциплины;
 - не владеет юридической терминологией;
 - систематическое непосещение лекционных и практических занятий по неуважительным причинам.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Эл. адрес
Л1.1	Анохин С. А., Горелик А. П., Джабуа [и др.] И. В., Эриашвили Н. Д., Комзолова А. И.	Договорное право: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Юриспруденция»	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2024	https://www.iprbookshop.ru/141634.html
Л1.2	Рубин Ю. Б.	Основы предпринимательской деятельности: учебник	Москва: Университет «Синергия», 2025	https://www.iprbookshop.ru/156691.html

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Эл. адрес
Л2.1	Алексеева О. Г., Аминов Е. Р., Бандо [и др.] М. В., Гонгало Б. М.	Гражданское право. Т. 2: в 2 томах: учебник	Москва: Статут, 2021	https://www.iprbookshop.ru/109973.html
Л2.2	Т. М. Анিকেева, Р. М. Ахмедов, А. П. Горелик [и др.] ; под редакцией Р. А. Курбанова	Гражданское право: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция»	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2023	https://www.iprbookshop.ru/141359.html

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса СТАНДАРТНЫЙ
6.3.1.2	MS Office
6.3.1.3	MS Windows
6.3.1.4	Яндекс.Браузер
6.3.1.5	NVDA
6.3.1.6	LibreOffice
6.3.1.7	РЕД ОС

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

6.3.2.1	Межвузовская электронная библиотека
6.3.2.2	Электронно-библиотечная система «Издательство Лань»
6.3.2.3	Электронно-библиотечная система IPRbooks
6.3.2.4	База данных «Электронная библиотека Горно-Алтайского государственного университета»
6.3.2.5	Гарант
6.3.2.6	КонсультантПлюс

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

	кейс-метод	
	дискуссия	
	ситуационное задание	
	дебаты	

	деловая игра	
	презентация	

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Номер аудитории	Назначение	Основное оснащение
403 А2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Рабочее место преподавателя. Посадочные места для обучающихся (по количеству обучающихся), ученическая доска, кафедра, мультимедийный проектор, нетбук
320 А2	Компьютерный класс. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещение для самостоятельной работы	Рабочее место преподавателя. Посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся). Компьютеры, ученическая доска, подключение к сети Интернет

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Системный подход к изучению нормативной базы.

Освоение дисциплины следует начинать с четкого разграничения общих норм гражданского права и специальных правил, регулирующих предпринимательские отношения. Важно понимать, что предпринимательский договор характеризуется особым субъектным составом и специфическими целями (извлечение прибыли). При изучении каждой темы сначала анализируйте общие положения ГК РФ об обязательствах, а затем переходите к специальному законодательству, регулирующему конкретные виды деятельности (например, транспортную, банковскую или инвестиционную).

2. Работа с судебной практикой и толкованием норм.

Специфика договорного права в бизнесе такова, что текст закона часто дополняется правовыми позициями высших судебных инстанций. Для успешного освоения модуля необходимо регулярно изучать постановления Пленума и обзоры практики Верховного Суда РФ. Особое внимание уделяйте принципу свободы договора и пределам его ограничения, а также актуальным трактовкам понятий «существенное нарушение» и «добросовестность» при исполнении обязательств.

3. Отработка навыков юридического письма и проектирования.

Дисциплина требует не только теоретических знаний, но и прикладных умений по составлению документов. В процессе обучения рекомендуется практиковаться в разработке проектов договоров, протоколов разногласий и дополнительных соглашений. При составлении документа учитесь переводить бизнес-задачи клиента на строгий юридический язык, уделяя повышенное внимание блокам о распределении рисков, способах обеспечения обязательств и порядке досудебного урегулирования споров.

4. Подготовка к семинарским занятиям и работе с кейсами.

Семинарские занятия по данному модулю обычно строятся на решении практических ситуаций (кейсов). При подготовке недостаточно просто найти ответ; необходимо выстроить логическую цепочку аргументации со ссылками на конкретные статьи НПА и пункты судебных актов. Учитесь рассматривать ситуацию с позиций обеих сторон договора — это поможет вам развить навыки профессионального оппонирования и увидеть слабые места в юридических конструкциях.

5. Самостоятельная работа и мониторинг изменений законодательства.

Ввиду высокой динамичности предпринимательского права, самостоятельная работа должна включать мониторинг изменений в законодательстве. Рекомендуется использовать справочно-правовые системы для отслеживания законопроектов и актуальных редакций кодексов. Глубокое понимание дисциплины также предполагает ознакомление с доктринальными источниками (монографиями и статьями ведущих цивилистов), что позволит вам аргументированно участвовать в дискуссиях о путях развития современного договорного права.