

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.03 Коммерческое право**

1. Требования к результатам обучения по дисциплине (модулю)

Компетенция	Результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать	Уметь	Владеть
ПК-3 способностью обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права	основные понятия коммерческого права, особенности правового статуса его субъектов, а также последствия нарушения ими правовых норм; основные положения, категории, а также факты и обстоятельства в сфере коммерческого права; содержание основных нормативных правовых актов, регулирующих торговые отношения; сущность и содержание институтов коммерческого права; правовой статус субъектов торговых правоотношений; последствия нарушений правовых норм субъектами торговых правоотношений, а также методы контроля за соблюдением ими правовых норм;	оперировать юридическими понятиями и категориями в сфере коммерческого права, точно использовать их в правоприменительной практике; строить свою профессиональную деятельность на основе Конституции РФ и действующего законодательства, правильно определять и толковать правовые акты, подлежащие применению в сфере торговых правоотношений; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними торгово-правовые отношения; формировать целостное представление о законности действий субъектов торговых правоотношений в рамках правомерной модели поведения; применять методы контроля и надзора за законностью деятельности субъектов коммерческого права;	методами принятия юридически значимых решений и выполнения юридических действий при неукоснительном соблюдении Конституции РФ и действующего законодательства; навыками квалификации фактов и обстоятельств, возникающих в сфере коммерческого права, а также анализа соответствующей правоприменительной практики; навыками применения и самостоятельного подхода к толкованию норм коммерческого права для разрешения конкретных дел; навыками выявления противоправных деяний субъектов коммерческого права, способами их предупреждения, а также защиты прав и законных интересов субъектов, пострадавших от нарушения соответствующих норм

2. Объем, структура и содержание дисциплины (модуля) и ее место в структуре ОПОП ВО

2.1. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина (модуль) относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП ВО.

Период обучения по дисциплине (модулю) – 3-й семестр (очная форма обучения) / 4-й семестр (очно-заочная форма обучения) / 3-й курс (заочная форма обучения).

2.2. Объем дисциплины (модуля)

Виды учебной работы	Формы обучения		
	Очная	Очно-заочная	Заочная
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	4/144		
Контактная работа:	51	36	14
Занятия лекционного типа (лекции)	20	16	6
Занятия семинарского типа:	31	20	8
лабораторные работы	0	0	0
практические занятия	31	20	8
семинары	0	0	0
Промежуточная аттестация: экзамен	36	36	9
Самостоятельная работа (СР)	57	72	121

2.3. Темы (разделы) дисциплины (модуля) с указанием отведенного на них количества часов по формам образовательной деятельности

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Количество часов				
		Контактная работа				СР
		Л	ЛР	ПЗ	С	
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	4	0	4	0	8
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	4	0	6	0	8
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	2	0	4	0	8
4.	Отдельные виды купли-продажи	4	0	5	0	9
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	2	0	4	0	8
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	2	0	4	0	8
7.	Формирование определительных условий торгового договора	2	0	4	0	8

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Количество часов				
		Контактная работа				СР
		Л	ЛР	ПЗ	С	
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	2	0	2	0	10
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	3	0	4	0	10

3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	3	0	4	0	12
4.	Отдельные виды купли-продажи	2	0	4	0	10
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	2	0	2	0	10
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	2	0	2	0	10
7.	Формирование определительных условий торгового договора	2	0	2	0	10

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Количество часов				СР
		Контактная работа				
		Л	ЛР	ПЗ	С	
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	1	0	0	0	17
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	1	0	0	0	17
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	2	0	0	0	17
4.	Отдельные виды купли-продажи	2	0	0	0	17
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	0	0	2	0	17
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	0	0	2	0	17
7.	Формирование определительных условий торгового договора	0	0	2	0	19

Примечания:

Л – лекции, ЛР – лабораторные работы, ПЗ – практические занятия, С – семинары, СР – самостоятельная работа.

2.4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права. Метод и принципы коммерческого права, их соотношение с методом и принципами гражданского права. Этапы формирования коммерческого права. Торговое законодательство – источник коммерческого права. Система актов, в которых содержатся нормы по регулированию торговых отношений. Компетенция субъектов Федерации в регулировании коммерческой деятельности. Конституция Российской Федерации – правовая основа развития торгового законодательства. Конституционные ограничения предпринимательства. Роль Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), других нормативных правовых актов в регулировании торговых отношений. Значение ведомственных и локальных нормативных актов в

		<p>регулировании коммерческой деятельности. Место норм международного права и международных договоров с участием Российской Федерации в регулировании международной торговли. Важность приоритета международного договора над внутренним законодательством. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гагская конвенция 1986 года о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, Римская конвенция стран ЕС 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, соглашения стран СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве и другие. Особенности применения норм права иностранных государств к внешнеэкономическим договорам. Действие норм международных соглашений в регулировании международных сделок купли-продажи в случае отсутствия указания в договорах на нормы права конкретных стран. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Граждане, зарегистрированные индивидуальными предпринимателями, и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. Представители и торговые посредники. Потребители: производственные потребители, некоммерческие организации, граждане. Субъекты, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности и контроль за ней. Виды представительства в коммерческой деятельности. Представительство, осуществляемое служащими коммерческой организации. Коммерческое представительство, осуществляемое самостоятельными агентами. Виды коммерческих посредников: дистрибьюторы, брокеры, дилеры, оптовые торговцы, розничные торговцы. Особенности индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Общая и специальная правоспособность индивидуальных предпринимателей. Особенности правоспособности коммерческих организаций. Общая и специальная правоспособность. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товаров. Хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и их экономическое значение. Унитарные предприятия. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права</p>
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	Компетенция государственных органов в регулировании коммерческой деятельности: федеральных, органов власти субъектов Российской Федерации, местных органов власти. Защита от

		<p>неправомерных действий контролирующих органов. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей РФ. Органы стандартизации, санитарно-эпидемиологического контроля, охраны окружающей среды и природных ресурсов, органы антимонопольной политики. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Виды монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы, их полномочия. Ответственность предпринимателей за правонарушения в торговой сфере, за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о защите прав потребителей.</p>
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	<p>Тенденции развития договорного права в зарубежном законодательстве. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров. Пути совершенствования договорного права в торговых отношениях. Введение в гражданское право России понятий «публичный договор», «типовой договор», «договор присоединения», «формуляр», «стандартная форма договора». Понятие публичного договора. Гарантии покупателей, потребителей услуг. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения. Торговые сделки и контракты. Развитие российского законодательства о купле-продаже. Значение второй части ГК РФ в регулировании купли-продажи. Новые виды обязательств и понятий. Поставка товаров для государственных нужд, контрактация сельскохозяйственной продукции, снабжение энергетическими и иными ресурсами, продажа предприятий. Система норм, регулирующих договоры купли-продажи: определение соответствующего условия договора, правила, позволяющие характеризовать данное условие применительно к конкретным договорным отношениям сторон, последствия нарушения сторонами договора обусловленных обязанностей.</p>
4.	Отдельные виды купли-продажи	<p>Нормативное регулирование розничной торговли. Соотношение гл. 30 части второй ГК РФ и Закона «О защите прав потребителей». Правила продажи товаров, утвержденные Правительством РФ*. Особенности договора розничной купли-продажи. Публичный характер договора. Оформление договора. Обязанность предоставления информации о товаре и продавце. Свободный доступ покупателей к товару. Указание основных реквизитов на русском языке. Требования, предъявляемые к качеству товара</p>

		<p>и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока. Возможности обмена товара, купленного в розничном торговом предприятии. Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей. Развитие оптовой торговли в российской и мировой коммерческой практике. Понятие оптовой торговли. Особенности оптовой торговли как разновидности торгово-предпринимательской деятельности. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Признаки договора поставки. Условия договора поставки, предпочтительные для производителя и для посредника. Поставка товаров для государственных нужд. Заключение, особенности прав и обязанностей сторон. Договор контрактации как основная организационно-правовая форма закупок сельскохозяйственной продукции. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей изготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации. Соотношение законодательного регулирования контрактации и поставки сельскохозяйственных товаров для государственных нужд.</p>
5.	<p>Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте</p>	<p>Предмет договора поручения. Содержание договора поручения, права и обязанности поверенного и доверителя. Исполнение договора поручения. Особенности коммерческого представительства. Предмет договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера. Разновидности договора комиссии. Договор консигнации, его особенности. Специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления. Исполнение договора комиссии, расчеты по данному договору. Несение расходов по содержанию и хранению имущества и риска случайной гибели или порчи товара. Понятие и роль агентского договора – совершение в чужих интересах как юридических действий, так и действий фактического порядка. Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии. Признаки агентского договора, его форма и содержание. Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения. Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга. Комплекс исключительных прав, передаваемых по договору коммерческой концессии. Отличие договора коммерческой концессии от агентских договоров. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия. Структура франчайзинга</p>

		в торговых отношениях. Его роль при формировании товаропроводящих сетей. Проблемы развития франчайзинга.
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров. Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора. Маркетинговая и производственно-финансовая деятельность предприятия как экономическая основа формирования условий торгового договора. Отличие коммерческих схем для производителя от коммерческих схем для посредника. Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту*. Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров. Учет неблагоприятных факторов при формировании условий торговых договоров. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.
7.	Формирование определительных условий торгового договора	Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара. Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены, уменьшающие фактор инфляционного изменения цен. Оформление условия о цене в торговом договоре. Протокол согласования договорной цены, спецификация и т.д. Содержание условия о качестве и комплектности товара. Зависимость этого условия от вида товара. Способы установления качества товара. Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии. Содержание условия о сроке и дате поставки. Согласование в условиях договора поставки срока или сроков, в течение которых поставщик обязан передать покупателю товар. Определение периода поставки отдельных партий товара. Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.

3. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

По дисциплине (модулю) предусмотрены следующие виды контроля качества освоения:

- текущий контроль успеваемости;
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине (модулю).

Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) оформлен в приложении к настоящей рабочей программе дисциплины (модуля).

3.1. Текущий контроль успеваемости. Типовые оценочные средства и критерии оценивания

Контрольные вопросы и задания

Контролируемая тема (раздел)	Контрольные вопросы и задания
Понятие, предмет и источники права	<p>Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.</p> <p>Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.</p> <p>Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.</p> <p>Принципы и функции коммерческого права.</p> <p>Понятие торгового законодательства как источника коммерческого права.</p> <p>Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.</p>
Государственное регулирование коммерческой деятельности	<p>Выбор формы предприятия (правовой статус и организационная структура) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.</p> <p>Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.</p>
Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	<p>Различия типовых, стандартных и формулярных договоров.</p> <p>Понятие публичного договора.</p> <p>Гарантии покупателей, потребителей услуг.</p> <p>Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения.</p> <p>Торговые сделки и контракты.</p>
Отдельные виды купли-продажи	<p>Особенности договора розничной купли-продажи.</p> <p>Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи.</p> <p>Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.</p> <p>Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей.</p>

	<p>Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Признаки договора поставки. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей изготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации.</p>
<p>Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте</p>	<p>Предмет и содержание договора поручения. Предмет и содержание договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера. Разновидности договора комиссии. Понятие и роль агентского договора. Признаки агентского договора, его форма и содержание. Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения. Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии. Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.</p>
<p>Заключение торгового договора (на примере договора поставки)</p>	<p>Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров. Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора. Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту. Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.</p>
<p>Формирование определительных условий торгового договора</p>	<p>Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара. Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены. Оформление условия о цене в торговом договоре Содержание условия о качестве и комплектности товара. Способы установления качества товара. Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии. Содержание условия о сроке и дате поставки. Определение периода поставки отдельных партий товара.</p>

	Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.
--	--

Перечень дискуссионных тем (вопросов)

Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права

1. Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
3. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
4. Принципы и функции коммерческого права.
5. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.

Тема 3. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам

1. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров.
2. Понятие публичного договора.
3. Гарантии покупателей, потребителей услуг.
4. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения.
5. Торговые сделки и контракты.

Тема 5. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте

1. Предмет и содержание договора поручения.
2. Предмет и содержание договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера. Разновидности договора комиссии.
3. Понятие и роль агентского договора. Признаки агентского договора, его форма и содержание. Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения.
4. Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии.
5. Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга.
6. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.

Тема 7. Формирование определительных условий торгового договора

1. Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара.
2. Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены. Оформление условия о цене в торговом договоре
3. Содержание условия о качестве и комплектности товара. Способы установления качества товара.
4. Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии.
5. Содержание условия о сроке и дате поставки. Определение периода поставки отдельных партий товара.

6. Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.

Перечень дискуссионных тем (проблем) для проведения коллективного тренинга

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности

1. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационная структура) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.

2. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой деятельности.

3. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.

Тема 4. Отдельные виды купли-продажи

1. Особенности договора розничной купли-продажи.

2. Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи.

3. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.

4. Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей.

5. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.

6. Признаки договора поставки.

7. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации

Тема 6. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)

1. Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров.

2. Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора.

3. Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту.

4. Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом.

5. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров.

6. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.

Темы докладов-презентаций

1. Понятие и виды объектов торгового оборота.

2. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
3. Правовой режим товаров в торговле.
4. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара: их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
5. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
6. Понятия оптового торгового оборота и оптовой торговли как разновидности коммерческой деятельности.
7. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.
8. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой деятельности.
9. Понятие торговых сделок и контрактов.
10. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой деятельности.
11. Содержание торговых договоров.
12. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой деятельности, и их классификация.
13. Правовые особенности договора оптовой купли-продажи и его подвидов.
14. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.
15. Основные направления и формы контроля за коммерческой деятельностью.
16. Принципы, порядок, основания и пределы государственного вмешательства в коммерческую деятельность.
17. Государственные органы, осуществляющие контроль за коммерческой деятельностью, и их компетенция.
18. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в торговом обороте.
19. Способы и механизмы защиты прав и законных интересов торговых предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

Примеры тестовых заданий

1. Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования торговых отношений, возникающих с участием предпринимателей?

- а) обычаи делового оборота,
- б) международные договоры,
- в) общепризнанные принципы международного права,
- г) нормы иностранного права.

2. Коммерческая деятельность – это:

- а) то же, что и предпринимательская деятельность;

б) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;

в) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

3. На основании чего действует коммерческий представитель?

а) доверенности,

б) договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, иначе договор является недействительным,

в) договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний – также и доверенности,

г) договора, заключенного в письменной форме, и во всех случаях обязательна выдача доверенности.

4. Акционерное общество – это:

а) общество, уставный капитал которого разделен на равные доли;

б) некоммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого составляется из акции;

в) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на определенное число акций.

5. Объекты торгового оборота – это:

а) торговые помещения (магазины, склады, оптовые базы),

б) стороны коммерческих договоров,

в) предметы торговых сделок,

г) все товары.

6. Элементами структуры товарного рынка являются:

а) изготовители товара;

б) оптовые торговые и иные посреднические организации;

в) организации розничной торговли;

г) потребители;

д) все ответы правильные.

7. Товарная биржа – это:

а) организация, торгующая определенным товаром в определенном месте и по установленным правилам;

б) организация, формирующая оптовый рынок в виде публичных, гласных торгов, проводимых в определенном месте, в определенное время и по установленным правилам;

в) организация, формирующая розничный рынок в виде публичных, гласных торгов, проводимых в определенном месте и по установленным правилам.

8. Создание конкурентной среды – это:

а) установление правил розничной торговли,

б) ограничение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

9. Форма торгов, выигравшим на которых признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, определяется как:

- а) конкурс
- б) аукцион
- в) продажа.

10. Договор, по которому производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи, - это:

- а) договор поставки,
- б) договор контрактации,
- в) договор купли-продажи.

11. Биржевые сделки – это сделки:

- а) заключаемые между брокерами и дилерами;
- б) заключаемые в ходе биржевой торговли биржевыми посредниками по биржевым правилам и зарегистрированные в установленном биржей порядке;
- в) заключаемые в ходе биржевой торговли биржевыми посредниками по биржевым правилам.

12. Сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны протокол разногласий должна принять меры по согласованию со дня получения этого предложения, по общему правилу, в течение:

- а) 2 месяцев;
- б) 30 дней;
- в) 14 дней.

13. Какие последствия возникают в случае передаче продавцом покупателю меньшее количество товара, чем определено в договоре купли-продажи?

- а) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы,
- б) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, потребовать передать недостающее количество товара либо потребовать возмещения убытков,
- в) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы,
- г) покупатель вправе потребовать передать недостающее количество товара или расторгнуть договор и взыскать убытки.

14. К формам государственного регулирования коммерческой деятельности относится:

- а) лицензирование отдельных видов деятельности;
- б) законодательство субъектов РФ;
- в) законодательство РФ.

16. В случае если обычай делового оборота противоречит законодательству, тогда:

- а) применяется обычай делового оборота;
- б) обычай делового оборота не применяется;
- в) применяется обычай делового оборота по прямому указанию государственного органа;
- г) применяется обычай делового оборота по решению суда.

17. Коммерческая деятельность – это:

- а) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;
- б) то же, что и предпринимательская деятельность;
- в) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

18. Товарищество на вере законодателем названо еще и:

- а) командитным товариществом;
- б) простым товариществом;
- в) оба варианта правильны.

19. Общество с ограниченной ответственностью- это:

- а) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров, участники которого несут ответственность по долгам предприятия в пределах стоимости внесенных ими вкладов;
- б) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на равные доли, удостоверяющие обязательственные права участников по отношению к обществу;
- в) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров, участники которого несут ответственность по долгам предприятия всем своим имуществом.

20. Ограниченно оборотоспособное имущество:

- а) имущество, на которое наложен запрет на продажу;
- б) имущество, оборот которого возможен только при наличии специального разрешения;
- в) иное имущество.

21. Какой нормативно-правовой акт обеспечивает правовое регулирование товарного рынка:

- а) Трудовой кодекс РФ;
- б) Федеральный закон «О защите конкуренции»;
- в) Федеральный закон «О Российской трехсторонней комиссии».

22. Фондовая биржа - это:

- а) организация, являющаяся коммерческим юридическим лицом;
- б) организация, являющаяся либо коммерческим, либо некоммерческим юридическим лицом;
- в) организация, не являющаяся юридическим лицом.

23. К видам рекламной деятельности, относящиеся к недобросовестной конкуренции относятся все, кроме:

- а) неэтичной,
- б) недобросовестной,
- в) заведомо ложной,
- г) непрофессиональной.

24. Внешняя торговля товарами – это:

- а) импорт и (или) экспорт товаров,
- б) исключительно импорт товаров,
- в) исключительно экспорт товаров.

25. Договор поставки - договор, по которому поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать:

- а) в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием,
- б) в обусловленный срок или сроки производимые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности,
- в) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

26. Опционная биржевая сделка – это:

- а) сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;
- б) сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
- в) сделка, связанная с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

27. Если сторонами предусмотрена поставка товаров партиями, а срок их поставки не оговорен, то товары должны поставляться равномерными партиями:

- а) ежемесячно;
- б) поквартально;
- в) по понедельно.

28. В течение какого срока могут быть предъявлены требования, связанные с недостатками товара, если на товар не установлен гарантийный срок или срок годности?

- а) в течение разумного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,
- б) в течение двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,
- в) в течение разумного срока, но в пределах шести месяцев со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,
- г) в течение десяти лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи.

29. Должностные лица и (или) представители юридического лица и индивидуальные предприниматели и (или) их представители при проведении мероприятий по контролю имеют право:

- а) непосредственно присутствовать при проведении мероприятий по контролю, давать объяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;
- б) получать информацию, предоставление которой предусмотрено законодательством;
- в) знакомиться с результатами мероприятий по контролю и указывать в актах о своем ознакомлении, согласии или несогласии с ними, а также с отдельными действиями должностных лиц органов государственного контроля (надзора);
- г) обжаловать действия (бездействие) должностных лиц органов государственного контроля (надзора) в административном и (или) судебном порядке в соответствии с законодательством РФ;
- д) все ответы правильные.

Оценивание студента во время текущего контроля успеваемости

Ответ на учебном занятии семинарского типа и на контрольные вопросы

Оценка	Критерии оценки ответа на учебном занятии семинарского типа и на контрольные вопросы
5, «отлично»	Оценка «отлично» ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.
4, «хорошо»	Оценка «хорошо» ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит необходимые примеры, однако показывает некоторую непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется профессиональная лексика.
3, «удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» ставится, если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии

	профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер, примеры ограничены, либо отсутствуют.
2, «неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» ставится при условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Студент проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны

Подготовка реферата (в т. ч. доклада в виде презентации) и его защита

Критерии оценки реферата (в т. ч. доклада в виде презентации):

- 1) соответствие содержания презентации её теме, полнота раскрытия темы (оценка того, насколько содержание соответствует заявленной теме и в какой мере тема раскрыта автором);
- 2) актуальность использованных источников (оценка того, насколько современны (по годам выпуска) источники, использованные при выполнении работы);
- 3) использование профессиональной терминологии (оценка того, в какой мере в работе отражены профессиональные термины и понятия, свойственные теме работы);
- 4) наличие собственного отношения автора к рассматриваемой проблеме/теме (насколько точно и аргументированно выражено отношение автора к теме письменной работы);
- 5) качество исходного материала, который использован (аналитический анализ прочитанной литературы, лекций, собственные соображения и накопленный опыт по данной проблеме);
- 6) качество обработки имеющегося исходного материала, его организация;
- 7) аргументация (насколько точно она соотносится с поднятыми в докладе проблемами).

По каждому критерию обучающиеся оценивают работу и проставляют баллы от 0 до 5, итоговая оценка рассчитывается как средний бал по всем критериям.

Тестирование (в т. ч. тренировочном и тренинг-тесте)

Критерии оценки ответов на тестировании (в т. ч. тренировочном и тренинг-тесте)

- от 0 до 39 % верных ответов на вопросы – не зачтено;
- от 40 до 100 % верных ответов на вопросы – зачтено.

3.2. Промежуточная аттестация. Типовые оценочные средства и критерии оценивания

Вопросы (задания) к промежуточной аттестации

1. Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
3. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
4. Принципы и функции коммерческого права.

5. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационная структура) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
8. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой деятельности.
9. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
10. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров.
11. Понятие публичного договора.
12. Гарантии покупателей, потребителей услуг.
13. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения.
14. Торговые сделки и контракты.
15. Особенности договора розничной купли-продажи.
16. Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи.
17. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.
18. Последствия продажи товара с недостатками. Порядок предъявления требований покупателей.
19. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.
20. Признаки договора поставки.
21. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации.
22. Предмет и содержание договора поручения.
23. Предмет и содержание договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера. Разновидности договора комиссии.
24. Понятие и роль агентского договора. Признаки агентского договора, его форма и содержание. Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения.
25. Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии.
26. Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга.
27. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.
28. Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров.
29. Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора.

30. Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту.
31. Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом.
32. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров.
33. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.
34. Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара.
35. Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены. Оформление условия о цене в торговом договоре
36. Содержание условия о качестве и комплектности товара. Способы установления качества товара.
37. Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии.
38. Содержание условия о сроке и дате поставки. Определение периода поставки отдельных партий товара.
39. Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.
40. Понятие и виды объектов торгового оборота.
41. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
42. Правовой режим товаров в торговле.
43. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара: их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
44. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
45. Понятия оптового торгового оборота и оптовой торговли как разновидности коммерческой деятельности.
46. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.
47. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой деятельности.
48. Понятие торговых сделок и контрактов.
49. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой деятельности, и их классификация.
50. Правовые особенности договора оптовой купли-продажи и его подвидов.
51. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.

52. Основные направления и формы контроля за коммерческой деятельностью.

53. Принципы, порядок, основания и пределы государственного вмешательства в коммерческую деятельность.

54. Государственные органы, осуществляющие контроль за коммерческой деятельностью, и их компетенция.

Оценивание студента на промежуточной аттестации в форме экзамена

Оценка экзамена	Требования к знаниям и критерии выставления оценок
2, неудовлетворительно	Студент при ответе демонстрирует плохое знание значительной части основного материала дисциплины (модуля). Не информирован или слабо разбирается в проблемах и / или не в состоянии наметить пути их решения. Не способен к критическому анализу и оценке современных научных достижений.
3, удовлетворительно	Студент при ответе демонстрирует знания только основного материала дисциплины (модуля), допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает логическую последовательность в изложении. Фрагментарно разбирается в проблемах и не всегда в состоянии наметить пути их решения. Демонстрирует достаточно слабое владение критическим анализом и плохо оценивает современные научные достижения.
4, хорошо	Студент при ответе демонстрирует хорошее владение и использование знаний дисциплины (модуля), твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно трактует теоретические положения. Достаточно уверенно разбирается в проблемах, но не всегда в состоянии наметить пути их решения и критически проанализировать и оценить современные научные достижения.
5, отлично	Студент при ответе демонстрирует глубокое и прочное владение и использование знаний дисциплины (модуля), исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, способен к критическому анализу и оценке современных научных достижений.

4. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

4.1. Издания электронных библиотечных систем (печатные издания литературы) и электронно-образовательные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

4.1.1. Основная литература

1. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и

«Коммерция (торговое дело)» / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, П. В. Алексей [и др.] ; под ред. М. М. Рассолова, И. В. Петрова, П. В. Алексия. — 4-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 с. — 978-5-238-01792-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81785.html>

4.1.2. Дополнительная литература

1. Баранов, В. А. Коммерческое право. Правовое регулирование организации коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. А. Баранов. — Электрон. текстовые данные. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2017. — 128 с. — 978-5-8265-1711-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85957.html>
2. Колотилин, А. В. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / А. В. Колотилин. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Университет ИТМО, Институт холода и биотехнологий, 2014. — 54 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66510.html>

4.1.3. Электронные образовательные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>
2. Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ЧОУ ВО АУП.

4.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к ниже следующим современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам:

1. e-Library.ru [Электронный ресурс]: Научная электронная библиотека. – URL: <http://elibrary.ru/>.
2. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/>
3. Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>
4. Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ЧОУ ВО АУП.
5. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс] // Академик. – URL: <http://dic.academic.ru>.
6. СПС «Гарант»: <http://www.garant.ru/>.

4.3. Оборудование и технические средства обучения

Для реализации дисциплины (модуля) используются специальные помещения, которые представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных

консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы приведенными ниже специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для обеспечения интерактивных методов обучения для чтения лекций требуется учебная аудитория с мультимедиа-оборудованием (компьютер и проектор, возможен вариант с интерактивной доской). Для проведения занятий семинарского типа возможно использование учебных аудиторий со специальным расположением столов и стульев.

При осуществлении образовательного процесса применяются информационные технологии, необходимые для подготовки к занятиям (компьютеры с лицензионным программным обеспечением согласно п. 4.4 и доступом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», поисковые системы, профессиональные базы данных и информационные справочные системы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» согласно п. 4.2).

Для подготовки к занятиям студентам обеспечен доступ к библиотеке ЧОУ ВО АУП (в т. ч. электронную библиотечную систему IPRbooks (ЭБС IPRbooks) и помещениям для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП и электронную библиотечную систему IPRbooks (ЭБС IPRbooks).

В ЧОУ ВО АУП оборудованы помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП, профессиональным базам данных и информационным справочным системам в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» согласно п. 4.2.

Обучение по программе возможно с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Доступ к ним обеспечивается с помощью электронной информационно-образовательной среды (ЭИОС) ЧОУ ВО АУП. Доступ осуществляется по персональным логину и паролю студента, предоставляемым администрацией ЧОУ ВО АУП.

Для проведения учебных занятий используются компьютерные классы или обычные учебные аудитории, оборудованных компьютерной техникой с установленных на ней лицензионным программным обеспечением (п. 4.4).

Для проведения учебных занятий по дисциплине (модулю) учебные аудитории ЧОУ ВО АУП оснащаются ниже следующим оборудованием и техническими средствами обучения.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых

работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

- 1) специализированная мебель: столы для обучающихся, стулья, доска меловая, доска маркерная; рабочее место преподавателя;
- 2) технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: видеопроектор, экран настенный, компьютер преподавателя с выходом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет»;
- 3) наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации по дисциплине (модуля).

Помещение для самостоятельной работы

- 1) специализированная мебель: столы для самостоятельной работы обучающихся, стулья для обучающихся;
- 2) технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: компьютеры для самостоятельной работы обучающихся с подключением к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП, принтер.

4.4. Комплект лицензионного программного обеспечения

Для реализации дисциплины (модуля) ЧОУ ВО АУП обеспечена ниже следующим необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

- 1) лицензионное программное обеспечение: Microsoft Windows, Microsoft Office;
- 2) СПС «Гарант»: <http://www.garant.ru/>.

5. Методические материалы (рекомендации) обучающимся

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции, занятия семинарского типа).

Занятия семинарского типа по дисциплине (модулю) предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий, описанных в п. 3.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, так как:

- знакомит с новым учебным материалом,
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания,
- систематизирует учебный материал,
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекциям

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),

- ознакомьтесь с учебным материалом по рекомендуемым учебникам и учебным пособиям,
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
- запишите возможные вопросы, которые Вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к занятиям семинарского типа

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- выпишите основные термины,
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов.
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя.

Необходимо учесть, что:

- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины (модуля) в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к практическим занятиям

При подготовке к практическим занятиям познакомьтесь с темой, обратите внимание на рассмотрении данной темы в курсе лекций. Если тема на лекции не рассматривалась, изучите предлагаемую литературу (это позволит Вам найти ответы на теоретические вопросы). После этого приступайте к выполнению практических заданий.

Самостоятельная работа

Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала. Система накопления результатов выполнения заданий позволит вам создать педагогическую копилку, которую можно использовать как при прохождении педагогической практики, так и в будущей профессиональной деятельности.

Выполнение рефератов (в т. ч. докладов с презентацией)

Реферат предусматривает углубленное изучение дисциплины (модуля), способствует развитию навыков самостоятельной работы с литературными источниками.

Реферат – краткое изложение в письменном виде содержания учебно-научного труда по предоставленной теме. Это самостоятельная учебно-исследовательская работа, где обучающийся раскрывает суть исследуемой проблемы с элементами анализа по теме реферата. Приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблемы темы реферата.

Содержание реферата должно быть логичным, изложение материала носить проблемно-тематический характер.

Объем реферата может колебаться в пределах 15-20 печатных страниц. Основные разделы: оглавление (план), введение, основное содержание, заключение, список литературы.

Текст реферата должен содержать следующие разделы:

- титульный лист с указанием: названия вуза, кафедры, темы реферата, ФИО автора и ФИО преподавателя – куратора;
- введение, актуальность темы;
- основной раздел;
- заключение (анализ результатов литературного поиска); выводы;
- библиографическое описание, в том числе и интернет-источников, оформленное по ГОСТ 7.1 – 2003; 7.80 – 2000;
- список литературных источников должен иметь не менее 10 библиографических названий, включая сетевые ресурсы.

Текстовая часть реферата оформляется на листе следующего формата:

- отступ сверху – 2 см; отступ слева – 3 см; отступ справа – 1,5 см; отступ снизу – 2 см;
- шрифт текста: Times New Roman, высота шрифта – 14, межстрочный интервал – 1,5, выступ первой строки (в основном тексте) – 1,25;
- нумерация страниц – снизу листа справа. На первой странице номер не ставится.

Реферат должен быть выполнен грамотно с соблюдением культуры изложения. Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу, включая периодическую литературу за последние 5 лет).

Подготовка к промежуточной аттестации

К промежуточной аттестации необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине (модулю). Попытки освоить дисциплину (модуль) в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты.

При подготовке к промежуточной аттестации по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры практики, иллюстрирующие теоретические положения.

В самом начале учебного курса необходимо познакомиться со следующей учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины (модуля),
- перечнем знаний и умений, которыми должен владеть студент,
- тематическими планами лекций, семинарских занятий,
- учебными пособиями, а также электронными ресурсами,
- перечнем вопросов (заданий) к промежуточной аттестации.

После этого у студента должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по

дисциплине (модулю). Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину (модуль) и создать хорошую базу для прохождения промежуточной аттестации.

Методические рекомендации (указания) для обучающихся по подготовке к занятиям семинарского типа, по организации самостоятельной работы, по курсовому проектированию разработаны и утверждены в установленном порядке и являются составной частью основной профессиональной образовательной программой высшего образования (приложением), в которую входит настоящая рабочая программа дисциплины (модуля).

6. Особенности обучения по дисциплине (модулю) для инвалидов и лиц с ОВЗ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется ЧОУ ВО АУП с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях. В ЧОУ ВО АУП созданы специальные условия для получения высшего образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья в соответствии с разделом III Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года № 301.

Учебные корпуса ЧОУ ВО АУП обеспечены беспрепятственным доступом обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов в учебные и иные помещения, расположенные на 1-м этаже здания.

Возможность доступа к помещениям 2-го и последующего этажей обеспечена наличием специального мобильного подъемника, размещаемого у лестничных пролетов.

На первом этаже располагаются следующие помещения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов:

- аудитория для индивидуального обучения инвалидов любых категорий, оснащенная необходимым специальным оборудованием;
- специально оборудованный туалет для инвалидов;
- специально оборудованная комната для приема пищи.

Обеспечен доступ к библиотеке и помещению приемной комиссии.

При входе в здание находится таблица с наименованием ЧОУ ВО АУП и режимом работы, выполненная шрифтом Брайля, а также тактильная мнемосхема с изображением пути следования до зоны оказания образовательных услуг. Имеется возможность подъезда ко входу автомобильного транспорта. На прилегающей к зданию территории обозначены места для парковки автомобильного транспорта для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

Для обеспечения условий обучения и нахождения на территории ЧОУ ВО АУП лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, помещения ЧОУ ВО АУП оснащены также следующим оборудованием:

- 1) оформление входной группой тактильными пластиковыми пиктограммами с защитным покрытием «Доступность для инвалидов всех категорий» (150x150мм); «Проход с собакой поводырём» (150x150мм); «Вход в помещение» (150x150мм); «Выход из помещения» (150x150мм);
- 2) обозначения пути движения к зоне предоставления образовательных услуг и иным необходимым помещениям посредством тактильных пластиковых пиктограмм с защитным покрытием «Направление движения, поворот» (150x150мм), а также посредством тактильной напольной плитки на протяжении всего пути следования (Пвх, 300x300мм, высота рифа 5мм, подосновы 2 мм (полосы));
- 3) обозначение необходимых помещений тактильными пластиковыми пиктограммами с защитным покрытием «Туалет для инвалидов» (150x150мм); «Буфет» (150x150мм);
- 4) обозначение кабинетов пластиковыми тактильными табличками с текстом, выполненным азбукой Брайля, «Библиотека» (Пвх 3мм, монохром, 70x270мм); «Приемная комиссия» (Пвх 3мм, монохром, 70x270мм);
- 5) оснащение входа в институт и специально оборудованных помещений для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов приемным устройством вызова Тифловызов ПС-1099 с установкой в помещениях тактильных кнопок вызова БК-51 (дальность – 100 м);
- 6) размещение на первом этаже здания светодиодного табло с бегущей строкой для дублирования справочной информации (240x104 0мм, красное свечение);
- 7) размещение в кабинете индивидуального обучения инвалидов портативной индукционной звукоусиливающей системы VERT-1А;
- 8) оснащение кабинета индивидуального обучения инвалидов карманными увеличителями (увеличение 7х, материал пластик);
- 9) оснащение компьютера, предназначенного для работы инвалидов, тактильным набором для маркировки клавиатуры;
- 10) размещение специальных наклеек для маркировки дверных проемов (желтые круги, d=200мм);
- 11) установка светового маяка для обозначения входа на этаж;
- 12) установка тактильного стенда с информацией об ЧОУ ВО АУП, выполненной азбукой Брайля (470x610мм, настенное крепление);
- 13) установка в кабинете индивидуального обучения инвалидов специального программного обеспечения открытого доступа: Microsoft Windows, Центр специальных возможностей, Экранная лупа, Экранный диктор, Экранная клавиатура; экранная лупа OneLoupe; речевого синтезатор «Голос».