Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Олейник Татьяна Львовна
Должность: Ректор
Дата подписания: 04.06.2025 14:15:19
Уникальный программный ключ:
db617f6be0984312d0f57edc131227da9529b2f7

Негосударственное частное образовательное учреждение высшего образования
«Московский институт экономики, политики и права»

Утверждаю
Ректор НЧОУ ВО «МИЭПП»
Т.Л. Олейник
«24» апреля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01 Коммерческое право

Направление подготовки **40.03.01 Юриспруденция**
Направленность (профиль) программы: Гражданское право и процесс

Квалификация **– «бакалавр»**
Форма обучения очная, очно-заочная, заочная

Москва – 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Требования к результатам обучения по дисциплине (модулю)

2 Объем, структура и содержание дисциплины (модуля)

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

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

5. Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Коммерческое право», включая оценочные материалы

1. Требования к результатам обучения по дисциплине (модулю)

1.1. Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (модулем) в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Коды и содержание компетенций
Универсальные	-	-
Общепрофессиональные	-	-
Профессиональные	-	ПК-1 Способен обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права, принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации
		ПК-2 Способен применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности
		ПК-3 Способен юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства, владеть навыками подготовки юридических документов

1.2. Компетенции и индикаторы их достижения, формируемых дисциплиной (модулем) в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Код индикатора компетенции	Содержание индикатора компетенции
ПК - 1	ПК-1.1	Свободно ориентируется в действующем законодательстве; нормативно-правовых актах, актах судебной практики, нормативной базе и правоприменительной практики в области права
	ПК-1.2	Оперирует юридическими понятиями и категориями; анализирует юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения; принимает решения и совершает юридические действия в точном соответствии с законом
	ПК-1.3	Реализовывает нормы права Российской Федерации; выбирает наиболее эффективные способы защиты нарушенных прав в точном соответствии с законодательством
	ПК-1.4	Анализирует правовые нормы и правовые отношения, являющиеся объектами профессиональной деятельности, различные правовые явления, юридические факты, правовые нормы и правовые отношения, навыками разрешения споров в претензионном и судебном порядке
ПК-2	ПК-2.1	Понимает и использует основополагающие нормы российского материального и процессуального законодательства, которые определяют содержание основных институтов и отраслей права; требования, предъявляемые при составлении юридических документов (по оформлению, содержанию)
ПК-3	ПК-3.1	Исследует доказательства, работает со свойствами последних для решения вопросов факта, в том числе решения вопроса об установленности фактов на основе достаточной совокупности доказательств

1.3. Результаты обучения по дисциплине (модулю)

Цель изучения дисциплины (модуля) – обучения по дисциплине «Коммерческое право» - способствовать формированию у обучающимися совокупности знаний в области правового

регулирования торгового оборота, овладение нормами коммерческого права и практикой их применения, ознакомление с выработанным наукой коммерческого права понятийным аппаратом, правилами толкования и применения норм права

В результате изучения дисциплины (модуля) обучающийся должен

знать:

– 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;

уметь:

– 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;

владеть:

– 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)

2.1. Объем дисциплины (модуля)

Виды учебной работы	***Формы обучения***		
	Очная	***Очно-заочная***	***Заочная***
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	4/144		
Контактная работа:	52	24	12
Занятия лекционного типа	20	10	4
Занятия семинарского типа, из них	32	14	8
практическая подготовка	4	4	4
Место дисциплины Б1.В.01		3 семестр	
Промежуточная аттестация: экзамен	36	36	9

Самостоятельная работа (СР)	56	84	123

Примечания: зачет по очной форме обучения проводится в рамках занятий семинарского типа. В учебном плане часы не выделены.

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

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						СР
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	4			4			8
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	4			6			8
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	2			4			8
4.	Отдельные виды купли-продажи	4			6			8
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	2			4			8
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	2			4			8
7.	Формирование определительных условий торгового договора	2			4			8
	ИТОГО:	20		32				56

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						СР
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	2			2			12
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	2			2			12

3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	2			2			12
4.	Отдельные виды купли-продажи	2			2			14
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	2			2			12
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)				2			10
7.	Формирование определительных условий торгового договора				2			12
	ИТОГО:	10		14				84

Заочная форма обучения

№ п/п	**Наименование тем (разделов)**	**Виды учебной работы (в часах)**						
		Контактная работа						**СР**
		Занятия лекционного типа		**Занятия семинарского типа**				
		Л	**Иные**	**ПЗ**	**С**	ЛР	**Иные**	
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	1		1				18
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	1			1			18
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам			1				18
4.	Отдельные виды купли-продажи	1			1			18
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте				1			17
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	1		1				17
7.	Формирование			1	1			17

	определительных условий торгового договора							
	ИТОГО:	4		8				123

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

2.3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) и видам работ

Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание лекционного курса
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 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. как субъекты коммерческого права
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	Компетенция государственных органов в регулировании коммерческой деятельности: федеральных, органов власти субъектов Российской Федерации, местных органов власти. Защита от неправомерных действий контролирующих органов. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	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.
4.	Отдельные виды купли-продажи	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 и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	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.
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.
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.

Содержание занятий семинарского типа

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Тип	Содержание занятий семинарского типа
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	С	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.
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	С	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. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	С	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. Торговые сделки и контракты.
4.	Отдельные виды купли-продажи	С	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. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации.
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	С	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. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	С	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.

7.	Формирование определительных условий торгового договора	С	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. Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.

Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание самостоятельной работы
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гаагская 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
2.	Государственное регулирование 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.
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	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.
4.	Отдельные виды купли-продажи	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 заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации. Соотношение законодательного регулирования контрактации и поставки сельскохозяйственных товаров для государственных нужд.
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	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 в торговых отношениях. Его роль при формировании товаропроводящих сетей. Проблемы развития франчайзинга.
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	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	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).

3.1. Оценочные материалы для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые темы (разделы)	Наименование оценочного средства
1.	Понятие, предмет и источники коммерческого права	Устный опрос, Дискуссионные процедуры (круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции)
2.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	Устный опрос, Дискуссионные процедуры (круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции)
3.	Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам	Устный опрос, Дискуссионные процедуры (круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции)
4.	Отдельные виды купли-продажи	Устный опрос, Исследовательский проект (реферат)
5.	Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте	Устный опрос, Исследовательский проект (реферат)
6.	Заключение торгового договора (на примере договора поставки)	Устный опрос, Информационный проект (доклад)
7.	Формирование определительных условий торгового договора	Устный опрос, Исследовательский проект (реферат)

3.1.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля успеваемости

Устный опрос

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 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 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 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 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 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.

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.

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

Исследовательский проект (реферат)

Тема 4. Отдельные виды купли-продажи

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.
6. Содержание условия о сроке и дате поставки. Определение периода поставки отдельных партий товара.
7. Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.

Информационный проект (доклад)

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

7. Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров.
8. Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора.
9. Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту.
10. Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом.
11. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров.

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

Дискуссионные процедуры (круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции)

Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права

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.

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности

1. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.
2. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой деятельности.
3. Понятие торговых сделок и контрактов.
4. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой деятельности.
5. Содержание торговых договоров.
6. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой деятельности, и их классификация.

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

1.Правовые особенности договора оптовой купли-продажи и его подвидов.

1. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.
2. Основные направления и формы контроля за коммерческой деятельностью.
3. Принципы, порядок, основания и пределы государственного вмешательства в коммерческую деятельность.
4. Государственные органы, осуществляющие контроль за коммерческой деятельностью, и их компетенция.
5. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в торговом обороте.
6. Способы и механизмы защиты прав и законных интересов торговых предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

3.1.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в ходе текущего контроля успеваемости

Устный ответ

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к обучающемуся, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование

профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

Творческое задание

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания – оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка *«хорошо»* ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение), но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если не выполнены никакие требования.

Исследовательский проект (реферат)

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата.

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов

исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

Информационный проект (доклад с презентацией)

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации).

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

–лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;

– смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;

– смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

3.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

3.2.1. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Шкала оценивания	Результаты обучения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО	Знает:	- обучающийся глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- обучающийся умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- обучающийся владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО	Знает:	- обучающийся твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- обучающийся умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- обучающийся в целом владеет рациональными методами решения

		сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков, - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности, - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВО-РИТЕЛЬНО	Знает:	- обучающийся ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- обучающийся в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- обучающийся владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности, - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
НЕУДОВЛЕТВО-РИТЕЛЬНО	Знает:	- обучающийся не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	обучающийся не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым «удовлетворительно».

3.2.2. Контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Коммерческое право»

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.

Список вопросов для устных ответов (варианты теста)
Вариант 1.

1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:
а) в Уголовном кодексе РФ;
б) в Гражданском кодексе РФ;
в) в Трудовом кодексе РФ;
г) в Налоговом кодексе РФ.

2. Российское коммерческое право – это:
а) один из элементов российской правовой системы;
б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;

в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предметом коммерческого права является:
а) управленческие отношения;
б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
в) отношения, возникающие в сфере административного права;
г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Цель коммерческой деятельности – это:
а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
б) просто систематическое отчуждение товаров;
в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
г) получение прибыли.

5. Источником коммерческого права является:
а) обычай делового оборота;
б) судебный прецедент;
в) договор поставки;
г) договор подряда.

6. Императивные нормы права – это такие нормы, которые:
а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
б) носят рекомендательный характер;
в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Действие закона распространяется на отношения возникающие:
а) после введения его в действие;
б) после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом;
в) до введения в действие закона по требованию одной из сторон;
г) после введение закона в действие по требованию одной из сторон.

8. В содержание правовой нормы входят следующие элементы:
а) гипотеза, санкция, договор;
б) диспозиция, гипотеза, правило;
в) санкция, диспозиция, соглашение;
г) гипотеза, диспозиция, санкция.

9. Правовой институт регулирует определенный вид:
а) однородных отношений;
б) разнородных отношений;
в) неопределенных отношений;
г) определенных отношений.

10. Торговый обычай – это:
а) правило применяемое по соглашению сторон;

б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
г) правило применяемое одной из сторон.

11. Субъект коммерческой деятельности – это:
а) несовершеннолетние;
б) специалист, работающий в области юриспруденции;
в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
г) экономист.

12. Специальными субъектами товарного рынка являются:
а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
б) торгово-промышленные выставки;
в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

13. К коммерческим организациям относится:
а) общественная организация;
б) благотворительный фонд;
в) общество с ограниченной ответственностью;
г) общественный фонд.
14. Гражданин признается предпринимателем с момента:
а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;
б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
в) достижения полной дееспособности;
г) осуществления предпринимательской деятельности.

15. Объектом торгового оборота являются:
а) личные права и обязанности;
б) личный капитал;
в) товарораспорядительные документы;
г) личные свободы.

16. Правовой режим товаров в торговле – это:
а) совокупность законов;
б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
в) совокупность личных прав;
г) совокупность законов, правил и личных прав.

17. Основной целью деятельности некоммерческой организации является:
а) получение прибыли;
б) получение прибыли не является основной целью;
в) получение гарантий;
г) получение товара.

18. При рассмотрении дела о банкротстве применяются следующие стадии:
а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;
б) внешнее управление и конкурсное производство;
в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;

г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

19. Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:
а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
в) общество с ограниченной ответственностью;
г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

20. Деликтоспособность – это способность:
а) иметь права и обязанности;
б) совершать сделки;
в) отказаться от совершения сделки;
г) нести юридическую ответственность за свои действия.

Вариант 2.

1. Право владения означает:
а) возможность иметь у себя данное имущество;
б) содержать его в своем хозяйстве;
в) фактически обладать им;
г) владение, пользование и распоряжение имуществом.

2. К способам приобретения права собственности относятся:
а) первоначальные и производные способы;
б) второстепенные способы;
в) изначальные способы;
г) специальные способы.

3. Помимо воли собственника право собственности прекращается:
а) конфискацией, национализацией;
б) только приватизацией;
в) национализацией;
г) конфискацией, приватизацией, национализацией.

4. Виндикационным иском признается:
а) внедоговорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре;
б) внедоговорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
в) договорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
г) договорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре.

5.Средства защиты права собственности подразделяются:
а) вещно-правовые средства;
б) обязательственно-правовые;
в) средства, направленные на защиту интересов собственника при прекращении права собственности по основаниям, предусмотренным в законе;
г) вещно-правовые, обязательственно-правовые и средства предусмотренные в законе.

6. Исковой давностью признается:
а) рассмотрение спора в суде;
б) защита права по иску лица, право которого нарушено;
в) подачи иска в суд в случае ненадлежащего исполнения обязательства;
г) розыск ответчика по делу.

7.Основанием возникновения обязательства являются:
а) достижение гражданином совершеннолетия;
б) договоры и иные сделки, не противоречащие закону;
в) прогулка по парку;
г) иски.

8. К способам обеспечения исполнения обязательств относятся:
а) только неустойка;
б) залоги и банковская гарантия;
в) только банковская гарантия;
г) неустойка, залоги и банковская гарантия.

9. Поручительство – это:
а) сделка;
б) способ обеспечения обязательств;
в) соглашение;
г) разногласия сторон.

10. Ответственность должника наступает при наличии:
а) убытков;
б) вины должника;
в) причинной связи между противоправными действиями должника и ущербом кредитора;
г) убытков, вины и причинной связи.

11. Соглашение двух или нескольких лиц об установлении изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей относится к понятию:
а) ответ;
б) договор;
в) обязательство;
г) предложение.

12. По своей правовой природе торговый договор представляет собой разновидность:
а) гражданско-правового договора;
б) имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;
в) имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;
г) не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

13. Основным признаком коммерческого договора является:
а) возмездность;
б) заключается субъектами торговых отношений;
в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.
г) возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.

14. Коммерческими договорами являются:
а) реализационные и посреднический договор;
б) организационные и посреднический договор;
в) только организационные договора;
г) реализационные, организационные и посреднический договор.

15. Содержание договора поставки составляют совокупность:
а) условий, определяющих требования к предмету договора, состав и порядок действий, подлежащих совершению сторонами;
б) законодательных актов;
в) основных признаков договора;
г) правил поведения.

16. Условия договора подразделяются:
а) существенные, примерные;
б) примерные, иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
в) иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
г) существенные, примерные и иные условия для каждого конкретного случая.

17. Посредничество – это:
а) создание условий для цивилизованного функционирования рынка;
б) стратегическое планирование развития науки и научно-технического прогресса;
в) решение макроэкономических проблем;
г) элемент разделения общественного труда.

18. Отличия коммерческого представительства от общегражданского:
а) носит возмездный характер;
б) представляет собой профессиональную деятельность представителя;
в) состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого;
г) возмездность, профессиональность, комплексность.

19. Сторонами договора комиссии являются:
а) комиссионер и комитент;
б) поверенный и доверитель;
в) агент и принципал;
г) некоммерческие организации.

20. Договорами, содействующими торговле, являются:
а) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;
б) договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;
в) договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;
г) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

3.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков в ходе промежуточной аттестации

Процедура оценивания знаний (тест)

Предлагаемое количество заданий	20
Последовательность выборки	Определена по разделам
Критерии оценки	- правильный ответ на вопрос
«5» если	правильно выполнено 90-100% тестовых заданий
«4» если	правильно выполнено 70-89% тестовых заданий
«3» если	правильно выполнено 50-69% тестовых заданий

Процедура оценивания знаний (устный ответ)

Предел длительности	10 минут
Предлагаемое количество заданий	2 вопроса
Последовательность выборки вопросов из каждого раздела	Случайная

Критерии оценки	- требуемый объем и структура - изложение материала без фактических ошибок - логика изложения - использование соответствующей терминологии - стиль речи и культура речи - подбор примеров их научной литературы и практики
«5» если	требования к ответу выполнены в полном объеме
«4» если	в целом выполнены требования к ответу, однако есть небольшие неточности в изложении некоторых вопросов
«3» если	требования выполнены частично – не выдержан объем, есть фактические ошибки, нарушена логика изложения, недостаточно используется соответствующая терминологии

Процедура оценивания умений и навыков (решение проблемно-аналитических и практических учебно-профессиональных задач)

Предлагаемое количество заданий	1
Последовательность выборки	Случайная
Критерии оценки:	- выделение и понимание проблемы - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения - полнота использования источников - наличие авторской позиции - соответствие ответа поставленному вопросу - использование социального опыта, материалов СМИ, статистических данных - логичность изложения - умение сделать квалифицированные выводы и обобщения с точки зрения решения профессиональных задач - умение привести пример - опора на теоретические положения - владение соответствующей терминологией
«5» если	требования к ответу выполнены в полном объеме
«4» если	в целом выполнены требования к ответу, однако есть небольшие неточности в изложении некоторых вопросов. Затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений
«3» если	требования выполнены частично – пытается обосновать свою точку зрения, однако слабо аргументирует научные положения, практически не способен самостоятельно сформулировать выводы и обобщения, не видит связь с профессиональной деятельностью

3.2.4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студентов – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (возможно частичное непосредственное участие преподавателя при сохранении ведущей роли студентов). Целью СРС является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками по профилю будущей специальности, опытом творческой, исследовательской деятельности, развитие самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровней. Задачи СРС: систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; углубление и расширение теоретической подготовки; формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу; развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; развитие исследовательских умений; использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на практических занятиях, при

написании курсовых и выпускной квалификационной работ, для эффективной подготовки к итоговым зачетам и экзаменам. Функции СРС: развивающая (повышение культуры умственного труда, приобщение к 10 творческим видам деятельности, обогащение интеллектуальных способностей студентов); информационно-обучающая (учебная деятельность студентов на аудиторных занятиях, неподкрепленная самостоятельной работой, становится мало результативной); ориентирующая и стимулирующая (процессу обучения придается ускорение и мотивация); воспитательная (формируются и развиваются профессиональные качества специалиста и гражданина); исследовательская (новый уровень профессионально-творческого мышления).

Самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом учебного процесса для каждого студента и определяется учебным планом. Виды самостоятельной работы студентов определяются при разработке рабочих программ и учебных методических комплексов дисциплин содержанием учебной дисциплины. При определении содержания самостоятельной работы студентов следует учитывать их уровень самостоятельности и требования к уровню самостоятельности выпускников для того, чтобы за период обучения искомый уровень был достигнут. Так, удельный вес самостоятельной работы при обучении в очной форме составляет до 50% от количества аудиторных часов, отведённых на изучение дисциплины, в заочной форме - количество часов, отведенных на освоение дисциплины, увеличивается до 90%. Самостоятельная работа определяется как индивидуальная или коллективная учебная деятельность, осуществляемая без непосредственного руководства педагога, но по его заданиям и под его контролем. Самостоятельная работа – это познавательная учебная деятельность, когда последовательность мышления студента, его умственных и практических операций и действий зависит и определяется самим студентом. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня, что в итоге приводит к развитию навыка самостоятельного планирования и реализации деятельности. Целью самостоятельной работы студентов является овладение необходимыми компетенциями по своему направлению подготовки, опытом творческой и исследовательской деятельности. На основании компетентностного подхода к реализации профессиональных образовательных программ, видами заданий для самостоятельной работы являются: 6 - для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы), составление плана текста, графическое изображение структуры текста, конспектирование текста, выписки из текста, работа со словарями и аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и информационно-телекоммуникационной сети Интернет и др. - для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции, обработка текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио и видеозаписей), повторная работа над учебным материалом, составление плана, составление таблиц для систематизации учебного материала, ответ на контрольные вопросы, заполнение рабочей тетради, аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект-анализ и др.), завершение аудиторных практических работ и оформление отчётов по ним, подготовка мультимедиа сообщений/докладов к выступлению на семинаре (конференции), материалов-презентаций, подготовка реферата, составление библиографии, тематических кроссвордов, тестирование и др. - для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу, решение вариативных задач, выполнение чертежей, схем, выполнение расчетов (графических работ), решение ситуационных (профессиональных) задач, подготовка к деловым играм, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, рефлексивный анализ профессиональных умений с использованием аудио- и видеотехники и др. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений

студентов - справочниками, ознакомление с нормативными документами, учебно-исследовательская работа, использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и информационно-телекоммуникационной сети Интернет и др. - для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции, обработка текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио и видеозаписей), повторная работа над учебным материалом, составление плана, составление таблиц для систематизации учебного материала, ответ на контрольные вопросы, заполнение рабочей тетради, аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект-анализ и др.), завершение аудиторных практических работ и оформление отчётов по ним, подготовка мультимедиа сообщений/докладов к выступлению на семинаре (конференции), материалов-презентаций, подготовка реферата, составление библиографии, тематических кроссвордов, тестирование и др. - для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу, решение вариативных задач, выполнение чертежей, схем, выполнение расчетов (графических работ), решение ситуационных (профессиональных) задач, подготовка к деловым играм, проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности, рефлексивный анализ профессиональных умений с использованием аудио- и видеотехники и др. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

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

4.1. Электронные учебные издания

1. Булатецкий, Ю. Е. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 431 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19711-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/559786 (дата обращения: 26.03.2025).
2. Коммерческое право : учебник для вузов / под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 606 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19860-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/559998 (дата обращения: 26.03.2025).
3. Коммерческое право. Учебно-методический комплекс (схемы и практикум) : учебник для вузов / под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Т. Э. Сидоровой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 228 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15869-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/562530 (дата обращения: 26.03.2025).

4.2. Электронные образовательные ресурсы

1. Образовательная платформа ЮРАЙТ – электронная библиотека по всем отраслям знаний https://urait.ru/- Режим доступа: для авториз. пользователей.
2. e-Library.ru: Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – URL: http://elibrary.ru/.- Режим доступа: свободный.
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL: http://cyberleninka.ru/.- Режим доступа: свободный.
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]. – URL: http://window.edu.ru/
5. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [Электронный ресурс]. – URL: http://fcior.edu.ru/- Режим доступа: свободный.

4.3. 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. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – URL: http://dic.academic.ru. - Режим доступа: свободный.
2. Система информационно-правового обеспечения «Гарант» [Электронный ресурс]. – http://www.garant.ru/- Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – https://consultant.ru/- Режим доступа: для авториз. пользователей.

4.4. Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

1. MS Office;
2. Операционная система Windows;
3. Свободно распространяемое программное обеспечение: свободные пакеты офисных приложений Apache Open Office, LibreOffice.

4.5. Оборудование и технические средства обучения

Для реализации дисциплины (модуля) используются учебные аудитории для проведения учебных занятий, которые оснащены оборудованием и техническими средствами обучения, и помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду НЧОУ ВО «МИЭПП». Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

№ аудитории	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы	Перечень основного оборудования, учебно-наглядных пособий
№ 101	«Аудитория для проведения занятий лекционного типа, для занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)»	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект учебной мебели (ученические столы-12шт. стулья – 24 шт.), ноутбук – 1 шт., проектор -1шт. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации.
№ 102	«Аудитория для проведения занятий лекционного типа, для занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)»	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект специализированной учебной мебели (ученические столы-21шт. и стулья 42шт.), проектор -1 шт., принтер t – 1 шт., роутер – 1шт., ноутбук -1 шт. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации
№ 209	«Аудитория для проведения занятий лекционного типа, для	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая,

	занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)»	комплект учебной мебели (ученические столы -7шт.; и стулья-14 шт.), ноутбук– 1 шт., проектор - 1 шт., Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации
№ 210	«Лаборатория вычислительных машин и сетей для проведения занятий лекционного типа, для занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)»	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект учебной мебели (ученические столы 15шт.; и стулья-30шт.), ноутбук -1 шт. проектор - 1 шт., Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации
№ 211	«Лаборатория вычислительных машин и сетей для проведения занятий лекционного типа, для занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)».	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект учебной мебели (ученические столы -17 шт. стулья-34шт.), колонка для воспроизведения звука (1 шт.), наушники (20 шт.), системный блок (20 шт.); компьютер (20 шт.), клавиатура (20 шт.), компьютерная мышь (20 шт.), принтер– 1 шт., сетевой маршрутизатор – 1шт., роутер – 1шт., проектор -1 шт., ноутбук - 1шт. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации.
№ 213	«Аудитория для проведения занятий лекционного типа, для занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)»	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект учебной мебели (ученические столы -12 шт и стулья – 24шт.), принтер – 1 шт., ноутбук - 1шт., проектор– 1шт.. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации.
№ 214	«Лаборатория вычислительных машин и сетей для проведения занятий лекционного типа, для занятий семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект учебной мебели (ученические столы-26шт. и стулья - 52шт.), Системный блок -10шт.; проектор -1 шт., роутер – 1шт. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную

	работы, для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)»	образовательную среду организации
№ 105	Специальное помещение «Помещение для самостоятельной работы»	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект специализированной учебной мебели (ученические столы и стулья, компьютерные ученические столы, кресла), системный блок (6 шт.), монитор (6 шт.), клавиатура (6 шт.), компьютерная мышь (6 шт.), сетевой маршрутизатор, информационный стенд, принтер. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации.
№ 109	Специальное помещение «Помещение для самостоятельной работы»	Стол преподавателя, стул преподавателя, доска ученическая, комплект специализированной учебной мебели (ученические столы и стулья, компьютерные ученические столы, кресла), системный блок (3 шт.), монитор (3 шт.), клавиатура (6 шт.), компьютерная мышь (3 шт.), сетевой маршрутизатор, информационный стенд, принтер. Обеспечен доступ к сети Интернет и в электронную информационную образовательную среду организации.

* Номер конкретной аудитории указан в приказе об аудиторном фонде, расписании учебных занятий и расписании промежуточной аттестации.

5. Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Студенты с ограниченными возможностями здоровья, в отличие от остальных студентов, имеют свои специфические особенности восприятия, переработки материала. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом индивидуальных особенностей. Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику, при составлении которого возможны различные варианты проведения занятий: в академической группе и индивидуально, на дому с использованием дистанционных образовательных технологий.