

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Карпов Евгений Борисович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 31.08.2021 23:48:39  
Уникальный программный ключ:  
34e81b9ebf022d792ddf4ba544335e5b15ea819d76c11d21098d2f3e86a810b



МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИЦЕЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВПА  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
АНО ВО МПА ВПА



## Коммерческое право рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план	40.03.01 Юриспруденция Направленность (профиль) Гражданско правовой профиль	
Год начала подготовки	2019	
Квалификация	бакалавр	
Форма обучения	заочная	
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ	
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах: экзамены 5
в том числе:		
аудиторные занятия	12	
самостоятельная работа	123	
часов на контроль	9	

### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	уп	рп		
Неделя	17			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	4	4	4	4
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	123	123	123	123
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	144	144	144	144

Рабочая программа дисциплины

**Коммерческое право**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 ЮРИСПРУДЕНЦИЯ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 01.12.2016 г. № 1511)

составлена на основании учебного плана:

40.03.01 Юриспруденция

Направленность (профиль) Гражданско правовой профиль

утвержденного учёным советом вуза от 27.08.2020 протокол № 1.

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью изучения учебной дисциплины «Коммерческое право» является получение систематизированных знаний о правовом регулировании товарного оборота в Российской Федерации, выработка практических навыков составления торговых договоров, а также развитие юридического мышления и навыков аргументации.
1.2	Задачами учебной дисциплины «Коммерческое право» является:
1.3	1. получение студентами систематизированных теоретических знаний по системе курса коммерческого права,
1.4	2. изучение нормативной правовой базы регулирования торгового оборота в РФ;
1.5	3. обобщение и анализ судебной практики по спорам, возникающим в коммерческой деятельности;
1.6	4. умелое применение норм коммерческого законодательства в практической деятельности, для разрешения спорных ситуаций, возникающих в торговом обороте.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Административное право
2.1.2	Гражданский процесс
2.1.3	История государства и права зарубежных стран
2.1.4	Политология
2.1.5	Римское право
2.1.6	Социология
2.1.7	Юридическая психология
2.1.8	Конституционное право
2.1.9	Отечественная история
2.1.10	Теория государства и права
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Экологическое право
2.2.2	Земельное право
2.2.3	Корпоративное право
2.2.4	Медицинское право
2.2.5	Международное право
2.2.6	Налоговое право
2.2.7	Трудовое право
2.2.8	Криминология
2.2.9	Основы оперативно-розыскной деятельности
2.2.10	Теоретические основы правового регулирования
2.2.11	Финансовое право
2.2.12	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.13	Право интеллектуальной собственности
2.2.14	Семейное право
2.2.15	Производственная практика

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

**ПК-5: способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности**

:

основные положения отраслевых юридических и специальных наук, сущность и содержание основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов

использовать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности

Содержание норм материального и процессуального права

способы, виды, стадии применения правовых актов

анализировать стадии принятия правовых актов

навыками правовой квалификации, установления фактической основы дела, подготовки правоприменительных актов
навыками использования правовых теорий, понятий, категорий в профессиональной деятельности
применять правовые теории, понятия категории в профессиональной деятельности
навыками работы с нормами процессуального и материального права в профессиональной деятельности
<b>ОПК-2: способностью работать на благо общества и государства</b>
:
Понятие и пути формирования общественных благ
Осуществлять выбор методов и средств деятельности с точки зрения морали
Основные принципы анализа морали современного общества
Понятие и принципы формирования публичных интересов
Конкретизировать публичный интерес
Способностью анализировать публичные интересы, выбирать способы их защиты
Навыками поведения в обществе и коллективе с точки зрения выработки общих благ
Оценивать факты общественной жизни с точки зрения общих благ
Навыками оценки поступков с точки зрения общественной морали

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	- о роли дисциплины «Коммерческое право России» в системе юридических наук, учебных дисциплин, отраслей права;
3.1.2	- о порядке применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов, регулирующих коммерческую (торговую) деятельность
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	
3.2.2	- применять положения Конституции Российской Федерации, постановлений и определений Конституционного Суда Российской Федерации по проблемам основ конституционного строя, прав и свобод человека и гражданина, судебной власти и иным вопросам, относящимся к коммерческому (торговому) законодательству;
3.2.3	- применять нормы Гражданского Кодекса РФ и относящиеся к ним разъяснения, содержащиеся в постановлениях Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Постановлениях Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации;
3.2.4	- другие законы и нормативные правовые акты, связанные с правовым регулированием коммерческой (торговой) деятельности.
3.2.5	уметь:
3.2.6	- толковать и применять законы и другие нормативные правовые акты;
3.2.7	- юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства в сфере коммерческой (торговой) деятельности;
3.2.8	- разрабатывать локальные документы правового характера, осуществлять правовую экспертизу нормативных актов, давать квалифицированные юридические заключения и консультации;
3.2.9	- принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом;
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
3.3.1	- применения терминологии и основных понятий, используемых в коммерческом (торговом) законодательстве;
3.3.2	- сбора нормативной и фактической информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности, а также методами анализа судебной практики;
3.3.3	- осуществления профессиональной деятельности.

**4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов
	<b>Раздел 1. Основная часть</b>		
1.1	Коммерческое право в системе отечественного права. Источники коммерческого права. /Лек/	5	1
1.2	Коммерческое право в системе отечественного права. Источники коммерческого права. /Ср/	5	10
1.3	Субъекты и объекты коммерческого права. /Пр/	5	4
1.4	Субъекты и объекты коммерческого права. /Ср/	5	10
1.5	Правовое регулирование организации предпринимательской деятельности. Защита прав предпринимателей. /Ср/	5	10

1.6	Вещные права предпринимателя /Лек/	5	1
1.7	Вещные права предпринимателя /Ср/	5	10
1.8	Общие положения об обязательствах в коммерческом праве /Ср/	5	10
1.9	Коммерческий договор /Ср/	5	10
1.10	Отдельные виды коммерческих договоров /Пр/	5	2
1.11	Отдельные виды коммерческих договоров /Ср/	5	10
1.12	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой деятельности /Пр/	5	1
1.13	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой деятельности /Ср/	5	10
1.14	Обязательства в сфере банковского обслуживания /Лек/	5	1
1.15	Обязательства в сфере банковского обслуживания /Пр/	5	1
1.16	Обязательства в сфере банковского обслуживания /Ср/	5	10
1.17	Правовое регулирование инвестиционной деятельности /Лек/	5	1
1.18	Правовое регулирование инвестиционной деятельности /Ср/	5	10
1.19	Правовое регулирование конкуренции и ограничения монополистической деятельности /Ср/	5	8
1.20	Правовое регулирование рекламы /Ср/	5	10
1.21	Особенности оборота отдельных видов товаров /Ср/	5	5
1.22	/Экзамен/	5	9

## 5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

### 5.1. Вопросы для самоконтроля и текущей аттестации

1. Торговая деятельность – это:

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров;
- б) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей продажей товаров, услуг и информации;
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей продажей товаров, услуг, информации и интеллектуальной собственности.

2. Вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, – это:

- а) розничная торговля;
- б) оптовая торговля;
- в) ярмарочная торговля.

3. Имеют ли нормативные правовые акты, регулирующие коммерческие отношения, обратную силу?

- а) нет;
- б) да;
- в) да, если это прямо предусмотрено законом.

4. Если международным договором РФ установлены иные правила по сравнению с национальным законодательством, регулирующим коммерческие отношения, применяются:

- а) правила гражданского законодательства РФ;
- б) правила международного договора;
- в) правила гражданского законодательства РФ.

5. В каком случае обычай не применяется?

- а) если противоречит законодательству РФ;
- б) если противоречит договору;
- в) вследствие указания государственного органа;
- г) если противоречит законодательству РФ или договору;

6. Коммерческое представительство допускается:

- а) исключительно в предпринимательских отношениях;
- б) исключительно в отношении сделок с недвижимым имуществом;
- в) исключительно в торговых отношениях.

7. Лицо, постоянно и самостоятельно представляющее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности, – это:

- а) законный представитель;
- б) судебный предприниматель;

в) коммерческий представитель.

8. На основании какого договора возникает коммерческое представительство?

- а) договора комиссии;
- б) договора о коммерческом представительстве;
- в) договора поручения.

9. Обязательна ли выдача доверенности коммерческому представителю?

- а) да;
- б) да, в случаях, установленных законом;
- в) нет.

10. Внешнеторговая деятельность – это деятельность, связанная:

- а) с осуществлением сделок в области внешней торговли товарами;
- б) с осуществлением сделок в области внешней торговли товарами и услугами;
- в) с осуществлением сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

## Часть 2

Тест 1. Сделка, совершенная представителем с превышением полномочий, считается:

- а) заключенной в пользу совершившего ее лица, если представляемый впоследствии не одобрит ее;
- б) недействительной в части превышения полномочий;
- в) заключенной в интересах представляемого лица.

2. Если в доверенности не указана дата ее выдачи:

- а) доверенность не действительна;
- б) доверенность действительна в течении одного года с даты выдачи;
- в) она действует бессрочно пока ни одна из сторон не откажется от отношений представительства.

3. В учреждении производственного кооператива должно участвовать не менее:

- а) пяти человек;
- б) десяти человек;
- в) двух человек.

4. При принятии решений общим собранием акционеров акционер имеет:

- а) количество голосов согласно Уставу;
- б) количество голосов, равное количеству принадлежащих ему обыкновенных акций;
- в) один голос.

5. Выделите случаи принудительной ликвидации юридического лица:

- а) по решению общего собрания учредителей;
- б) осуществление предпринимательской деятельности без лицензии;
- в) истечение срока, на который юридическое лицо было создано;
- г) систематическое нарушение налогового законодательства;
- д) достижение цели, ради которой юридическое лицо было создано.

6. Требования по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды удовлетворяются:

- а) вне очереди;
- б) во вторую очередь;
- в) в третью очередь.

7. Несет ли ответственность лицо, не исполнявшее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, при отсутствии вины:

- а) не несет ответственности, поскольку наличие вины является одним из условий наступления ответственности за нарушение обязательств;
- б) несет ответственность, если не докажет, что исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы;
- в) несет ответственность, если не докажет, что исполнение оказалось невозможным вследствие нарушения обязанностей со стороны его контрагентов либо в виду отсутствия на рынке нужных для исполнения товаров.

8. Кто вправе вести дела товарищества на вере:

- а) полные товарищи и вкладчики;
- б) полные товарищи;
- в) его учредители.

9. Какие положения должны содержаться в передаточном акте и разделительном балансе:

- а) положения о составе имущества юридического лица;

- б) положения о составе имущества юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения;
- в) положение о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами.

10. Дилерская деятельность – это:

- а) совершение биржевых сделок от своего имени, но за счет клиента;
- б) совершение биржевых сделок от имени и за счет клиента;
- в) совершение биржевых сделок от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи на бирже.

### Часть 3

1. Верно ли утверждение, что Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» действует в отношении любых видов и форм и торговли?

- а) да;
- б) нет.

2. Торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения, прочно связанные фундаментом такого здания, строения с землей и подключенные (технологически присоединенные) к сетям инженерно-технического обеспечения, – это:

- а) стационарный торговый объект;
- б) нестационарный торговый объект;
- в) торговая сеть.

3. Порядок и условия осуществления торговой деятельности определяют:

- а) хозяйствующие субъекты самостоятельно, за исключением установленных законом случаев;
- б) органы исполнительной власти субъектов РФ;
- в) органы местного самоуправления.

4. Как осуществляется размещение нестационарных торговых объектов на земельных участках, в зданиях, строениях, сооружениях, находящихся в государственной или муниципальной собственности?

- а) на основе решения государственного или муниципального органа власти, принимаемого в каждом конкретном случае;
- б) хозяйствующими субъектами самостоятельно;
- в) в соответствии со схемой размещения нестационарных торговых объектов.

5. Кто занимается формированием торговых реестров?

- а) федеральные органы исполнительной власти РФ;
- б) органы государственной власти субъектов РФ;
- в) муниципальные органы власти.

6. Включение хозяйствующего субъекта в торговый реестр является:

- а) возмездной услугой;
- б) безвозмездной услугой.

7. Злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, – это:

- а) дискриминационные условия;
- б) недобросовестная конкуренция;
- в) монополистическая деятельность.

8. По общему правилу не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает:

- а) 35 %;
- б) 25 %;
- в) 15 %.

9. В каком случае цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, может не являться монопольно высокой ценой товара?

- а) расходы, необходимые для производства и реализации товара, остались неизменными;
- б) изменение состава продавцов или покупателей товара является значительным;
- в) условия обращения товара на товарном рынке, в том числе обусловленные мерами государственного регулирования, включая налогообложение, тарифное регулирование, остались неизменными или их изменение несоизмеримо изменению цены товара.

10. Картель – это:

- а) соглашение хозяйствующих субъектов, ограничивающее конкуренцию на товарном рынке;
- б) организационно-правовая форма коммерческой организации;

в) договор о совместной деятельности.

#### Часть 4

1. Товарный рынок – это:

- а) сфера обращения российского товара, в границах которой приобретатель может приобрести товар, и такая возможность либо целесообразность отсутствует за ее пределами;
- б) сфера обращения товара (в том числе товара иностранного 17 производства), который не может быть заменен другим товаром, или взаимозаменяемых товаров, в границах которой (в том числе географических) исходя из экономической, технической или иной возможности либо целесообразности приобретатель может приобрести товар, и такая возможность либо целесообразность отсутствует за ее пределами;
- в) сфера обращения товара (в том числе товара иностранного производства), который не может быть заменен другим товаром, или взаимозаменяемых товаров.

2. В Федеральном законе «О защите конкуренции» под то- варом понимается:

- а) вещь, предназначенная для продажи, обмена или иного введения в оборот;
- б) имущество и имущественные права, предназначенные для продажи, обмена или иного введения в оборот;
- в) объект гражданских прав (в том числе работа, услуга, включая финансовую услугу), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.

3. Товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам, цене и другим параметрам таким образом, что приобретатель действительно может или готов использовать один товар вместо другого (в том числе при потреблении в производственных целях), – это:

- а) взаимозаменяемые товары;
- б) взаимозависимые товары;
- в) взаимодополняемые товары.

4. Под экономической концентрацией понимается:

- а) присутствие на рынке товара большого количества его производителей и потребителей;
- б) сделки, иные действия, осуществление которых оказывает влияние на состояние конкуренции;
- в) присутствие на рынке более товара более пятидесяти его производителей.

5. Структура товарного рынка представляет собой:

- а) совокупность объединяемых договорно-хозяйственными связями звеньев, участвующих в продвижении товаров от изготовителей к потребителям;
- б) совокупность производителей однородных товаров и их потребителей на рынке;
- в) совокупность посредников на рынке однородных товаров.

6. Основными звеньями товарного рынка являются:

- а) изготовители товара, оптовые торговые и иные посреднические организации, организации розничной торговли и потребители;
- б) изготовители товара, оптовые торговые и иные посреднические организации;
- в) оптовые торговые и иные посреднические организации, организации розничной торговли и потребители.

7. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» не распространяется:

- а) на оптовую куплю-продажу продовольственных товаров;
- б) на отношения, связанные с организацией розничных рынков, организацией и осуществлением деятельности по продаже товаров на розничных рынках;
- в) на отношения, возникающие между хозяйствующими субъектами при осуществлении ими торговой деятельности.

8. Федеральным антимонопольным органом в РФ является:

- а) Федеральное агентство по антимонопольной политике;
- б) Федеральная антимонопольная служба;
- в) Федеральная служба по защите конкуренции.

9. Укажите субъектов инфраструктуры товарного рынка:

- а) биржи, дистрибьюторы, торгово-промышленные палаты;
- б) производители товара и потребители товара;
- в) производители товара, потребители товара и торговые посредники.

10. Относятся ли к представителям лица, уполномоченные на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок?

- а) да;
- б) нет.

#### Часть 5



1. В каком случае Правительство РФ имеет право устанавливать предельно допустимые розничные цены на товары?
  - а) если в течение 40 календарных дней подряд на территории отдельного субъекта РФ рост розничных цен на отдельные виды товаров составит 10 и более процентов;
  - б) если в течение 30 календарных дней подряд на территории отдельного субъекта РФ рост розничных цен на отдельные виды товаров составит 30 и более процентов;
  - в) если в течение 20 календарных дней подряд на территории отдельного субъекта РФ рост розничных цен на отдельные виды товаров составит 20 и более процентов.
2. В отношении каких товаров Правительство РФ вправе устанавливать предельно допустимые розничные цены?
  - а) социально значимых продовольственных товаров первой необходимости;
  - б) любых продовольственных товаров; в) продовольственных и непродовольственных товаров первой необходимости.
3. Правительство РФ вправе устанавливать предельно допустимые розничные цены на срок:
  - а) не более чем 60 календарных дней;
  - б) не более чем 90 календарных дней;
  - в) не более чем 180 календарных дней.
4. Ткани, одежда, меховые товары и обувь передаются покупателю в упакованном виде:
  - а) без взимания за упаковку дополнительной платы;
  - б) с взиманием за упаковку дополнительной платы;
  - в) с взиманием за упаковку дополнительной платы, если она не была предусмотрена производителем.
5. Отсутствие у покупателя кассового или товарного чека, иного документа, подтверждающего заключение договора розничной купли-продажи:
  - а) лишает его возможности защиты своих прав;
  - б) лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания, но не лишает возможности приводить иные доказательства заключения договора;
  - в) не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение заключения договора и его условий.
6. Какой вид договора розничной купли-продажи заключается путем совершения конклюдентных действий?
  - а) продажа товаров через автомат;
  - б) договор найма-продажи;
  - в) продажа товаров по образцам.
7. Продажа пестицидов и агрохимикатов:
  - а) возможна на развес;
  - б) осуществляется только в упаковке изготовителя;
  - в) осуществляется с использованием любой упаковки, обеспечивающей безопасность.
8. Не допускается продажа экземпляров аудиовизуальных произведений, фонограмм, программ для электронных вычислительных машин и баз данных при осуществлении розничной торговли:
  - а) с использованием лотков и палаток;
  - б) с использованием книжных киосков;
  - в) с использованием информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
9. Верно ли утверждение, что, по общему правилу, сборка и доставка мебели осуществляются бесплатно?
  - а) верно;
  - б) не верно.
10. В каком случае покупатель, которому продан бывший в употреблении товар, вправе предъявить требования, предусмотренные законодательством о защите прав потребителя?
  - а) когда ему продан технически сложный товар ненадлежащего качества;
  - б) когда ему продан товар ненадлежащего качества и его недостатки не были оговорены продавцом;
  - в) когда ему продан товар с недостатками, которые были оговорены продавцом.

#### Часть 6

1. Поставщик продовольственных товаров обязан обеспечивать хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность посредством организации торговой сети, доступ к информации об условиях отбора контрагента для заключения договора поставки путем предоставления запрашиваемой информации:
  - а) возмездно в 14-дневный срок со дня получения соответствующего запроса;
  - б) безвозмездно в 7-дневный срок со дня получения соответствующего запроса;
  - в) безвозмездно в 14-дневный срок со дня получения соответствующего запроса.
2. Допускается ли включение в цену договора поставки продовольственных товаров вознаграждения за приобретение у 51 поставщика определенного количества продовольственных товаров?

- а) допускается по соглашению сторон;
  - б) допускается по соглашению сторон, за исключением случаев приобретения отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, указанных в перечне, установленном Правительством РФ;
  - в) не допускается.
3. Продовольственные товары, на которые срок годности установлен от десяти до тридцати дней включительно, подлежат оплате в срок:
- а) не позднее чем 30 календарных дней со дня приемки таких товаров;
  - б) не позднее чем 10 рабочих дней со дня приемки таких товаров;
  - в) не позднее чем 40 календарных дней со дня приемки таких товаров.
4. Вправе ли поставщик восполнить недопоставку в следующем периоде?
- а) да;
  - б) нет.
5. Укажите существенные условия договора поставки:
- а) предмет договора, цена и сроки поставки;
  - б) предмет договора и сроки поставки;
  - в) предмет договора и цена товара.
6. Какова цель приобретения товаров по договору поставки?
- а) для личных, семейных и тому подобных нужд;
  - б) для последующей переработки или перепродажи и тому подобного использования в предпринимательской деятельности;
  - в) цель приобретения товаров по договору поставки не имеет правового значения.
7. Какое право возникает у покупателя в случае поставки товара ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок?
- а) право требовать возмещения реального ущерба в полном объеме;
  - б) право на отказ от исполнения договора в одностороннем порядке;
  - в) право отказаться от оплаты товара и требовать возмещения убытков.
8. Какой срок, по общему правилу, считается разумным в отношениях поставки?
- а) 15 дней;
  - б) 25 дней;
  - в) 30 дней.
9. В какие сроки, по общему правилу, должна быть произведена оплата полученных покупателем товаров?
- а) не позднее 5 дней с момента принятия товара покупателем;
  - б) не позднее дня, следующего за днем принятия товара покупателем;
  - в) не позднее 7 дней с момента принятия товара покупателем.
10. Какие нарушения договора со стороны покупателя дают право поставщику в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора?
- а) неоднократная невыборка товара;
  - б) просрочка оплаты товара;
  - в) изменение ассортимента товара.

#### Часть 7

1. В каком случае проведение торгов не обязательно:
- а) реализация конкурсной массы в ходе конкурсного производства;
  - б) реализация имущества должника в рамках исполнительного производства;
  - в) реализация торгового предприятия акционерного общества.
2. Голландский аукцион – это:
- а) аукцион на повышение цены;
  - б) аукцион на понижение цены.
3. Какой договор заключается между организатором торгов и собственником вещи (обладателем права)?
- а) договор поручения;
  - б) договор комиссии;
  - в) агентский договор.
4. Извещение о проведении торгов – это:
- а) адресная или публичная оферта;
  - б) односторонняя сделка под отлагательным условием;
  - в) приглашение делать оферты.

5. Каковы существенные условия договора о проведении торгов?

- а) предмет торгов, время и место проведения торгов, начальная цена;
- б) время и место проведения торгов, форма торгов, предмет торгов, начальная цена, размер, сроки и порядок внесения задатка, срок заключения основного договора;
- в) время и место проведения торгов, форма торгов, предмет торгов, порядок проведения, сведения об определении победителя, начальная цена, размер, сроки и порядок внесения задатка, срок заключения основного договора.

6. Предметами торгов не могут быть:

- а) объекты, определяемые личными качествами субъекта или фидуциарными отношениями между сторонами;
- б) имущественные права;
- в) результаты интеллектуальной деятельности.

7. В каком случае протокол о результатах торгов имеет силу предварительного договора?

- а) когда на это указано в извещении о проведении торгов;
- б) когда, подписывая протокол, стороны сделали такую оговорку и установили срок заключения основного договора;
- в) когда предметом торгов являлось право на заключение договора.

8. В течение какого срока организатору торгов предоставляется право отказаться от проведения открытого аукциона?

- а) не позднее, чем за 10 дней до даты проведения аукциона;
- б) не позднее, чем за 3 дня до даты проведения аукциона;
- в) не позднее, чем за 30 дней до даты проведения аукциона;

9. В каком случае организатор торгов обязан возместить участникам 60 торгов реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок последовал отказ от проведения торгов?

- а) в случае проведения открытого конкурса;
- б) в случае проведения закрытых торгов;
- в) в случае проведения закрытого аукциона.

10. В каком случае сумма задатка не возвращается?

- а) победитель торгов отказался от заключения договора;
- б) торги не состоялись;
- в) лица участвовали в торгах, но не выиграли их.

## Часть 8

1. Ярмарки организуются:

- а) органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- б) юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями;
- в) любыми субъектами, за исключением физических лиц.

2. На какой территории организуются ярмарки?

- а) на любой территории;
- б) на специально отведенной территории;
- в) на территории, определенной организатором ярмарки.

3. Порядок организации ярмарки и порядок предоставления мест для продажи товаров на ярмарке определяет:

- а) федеральный или региональный орган власти, осуществляющий контроль и надзор в соответствующей области;
- б) организатор ярмарки;
- в) постановление Правительства РФ.

4. Может ли гражданин, ведущий личное подсобное хозяйство, быть участником ярмарки или выставки?

- а) да;
- б) нет.

5. Если посетители мероприятия имеют возможность сразу купить понравившиеся им вещи, то это:

- а) ярмарка;
- б) выставка.

6. Если на ярмарке реализуется один вид товаров, как называется такая ярмарка?

- а) универсальная;
- б) специализированная;
- в) опционная.

7. Публичное представление достижений в различных областях общественной жизни – это:

- а) выставка;
- б) ярмарка;

в) реклама.

8. Распространяется ли действие Закона РФ «О защите прав потребителей» на ярмарочную торговлю?

- а) да;  
б) нет.

9. Если ярмарка (выставка) функционирует по времени от 0,5 до 5 месяцев, то это:

- а) постоянно действующее мероприятие;  
б) временное мероприятие;  
в) краткосрочное мероприятие.

10. Включаются ли ярмарочные площадки (ярмарки) в схему размещения нестационарных торговых объектов, формируемую в соответствии со ст. 10 Закона о торговле?

- а) включаются;  
б) не включаются.

## 5.2. Темы письменных работ (контрольных и курсовых работ, рефератов)

1. Коммерческое право как отрасль права: понятие и особенности.
2. Принципы коммерческого права: понятие и содержание.
3. Соотношение коммерческого права и других отраслей права.
4. Коммерческое право как наука. Объект, предмет, цели, задачи, методы научных исследований в области коммерческого права.
5. Основные тенденции, проблемы и достижения науки коммерческого права.
6. Коммерческое право как учебная дисциплина: понятие, цели, задачи. Роль ком-мерческого права как учебной дисциплины в подготовке специалистов с выс-шим юридическим образованием.
7. Понятие, особенности и виды коммерческой (торговой) деятельности.
8. Основные концепции коммерческой деятельности.
9. Понятие, особенности, структура и виды коммерческих правоотношений.
10. Понятие, особенности и виды юридических фактов в коммерческом праве.
11. Понятие, особенности и виды субъектов коммерческой деятельности.
12. Особенности правового статуса субъектов коммерческой деятельности.
13. Понятие, особенности и виды организационно-правовых форм коммерческой деятельности.
14. Понятие и особенности коммерческой деятельности отдельных субъектов ком-мерческого права.
15. Понятие, особенности и виды торгового оборота.
16. Понятие, особенности, цели и задачи правового регулирования торгового обо-рота.
17. Виды правового регулирования торгового оборота и их соотношение.
18. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие торговый оборот: поня-тие, виды, общая характеристика.
19. Роль судебной практики и обычая в регулировании торгового оборота.
20. Роль постановления Конституционного Суда и Европейского Суда по правам человека в правовом регулировании торгового оборота.
21. Понятие и особенности конкурентной среды в торговом обороте.
22. Понятие и признаки добросовестной конкуренции.
23. Недобросовестная конкуренция в торговом обороте: понятие и особенности.
24. Основные формы недобросовестной конкуренции в торговом обороте.
25. Понятие и признаки монополистической деятельности в торговом обороте.
26. Основные формы монополистической деятельности в торговом обороте.
27. Правовые средства обеспечения создания конкурентной среды в торговом обо-роте: понятие, особенности и виды.
28. Ответственность участников торгового оборота за нарушения законодательства о защите конкуренции.
29. Правовые средства стимулирования развития товарного рынка.
30. Понятие и особенности биржевой торговли.
31. История развития биржевой торговли.
32. Понятие товарной биржи.
33. Порядок учреждения, реорганизации и ликвидации товарной биржи.
34. Устав товарной биржи: понятие и содержание.
35. Лицензирование организации биржевой торговли: понятие, и порядок.
36. Понятие, особенности и содержание правил биржевой торговли.
37. Субъекты биржевой торговли: понятие, виды, особенности их правового стату-са. Лицензирование деятельности некоторых субъектов биржевой торговли: по-нятие, порядок.
38. Понятие и виды биржевых сделок. Особенности правового регулирования бир-жевых сделок.
39. Понятие и виды биржевых споров.
40. Особенности и порядок разрешения биржевых споров.
41. Понятие, цели и задачи ярмарки.
42. Понятие, особенности и предмет ярмарочной торговли.
43. Субъекты ярмарочной торговли: понятие, виды.
44. Права и обязанности субъектов ярмарочной торговли.

45. Ответственность субъектов ярмарочной торговли: понятие, виды.
46. Понятие и виды договоров, заключаемых в ходе ярмарочной торговли. Порядок заключения договоров на ярмарках.
47. Особенности защиты прав покупателей в ходе ярмарочной торговли.
48. Понятие и виды споров, возникающих в ходе ярмарочной торговли.
49. Порядок разрешения споров возникающих в ходе ярмарочной торговли.
50. Понятие и виды выставок.
51. Особенности правового регулирования проведения выставок.
52. Понятие и виды споров, возникающих в ходе выставок.
53. Порядок разрешения споров возникающих в ходе выставок.
54. Понятие, особенности дилерской деятельности.
55. Понятие дилера. Особенности правового статуса дилера.
56. Понятие дилерской сети. Особенности правового регулирования дилерской се-ти.
57. Понятие, особенности и виды дилерского договора. Порядок заключения изме-нения и расторжения дилерского договора.
58. Ответственность дилера: понятие, особенности, основания и условия.
59. Понятие, цели и задачи сбытового и снабженческого подразделения предприя-тия.
60. Полномочия сбытового и снабженческого подразделения предприятия.
61. Особенности правовой регламентации деятельности сбытового и снабженче-ского подразделения предприятия.
62. Должности в сбытовом и снабженческого подразделении предприятия: понятие, виды. Требования, предъявляемые к кандидатам на должность в сбытовом и снабженческого подразделении предприятия: понятие и содержание.
63. Права и обязанности работников сбытового и снабженческого подразделения предприятия.
64. Ответственность работников сбытового и снабженческого подразделения пред-приятия.
65. Понятие, особенности и виды торговых сделок.
66. Понятие и виды предпринимательских договоров.
67. Структура договорных связей при осуществлении различных видов коммерче-ской деятельности: понятие и особенности.
68. Принципы заключения предпринимательских договоров.
69. Порядок заключения предпринимательских договоров. Особенности выработки условий торговых договоров.
70. Обязательное заключение предпринимательских договоров: понятие, основа-ния, условия.
71. Особенности публичного договора и договора присоединения.
72. Исполнение предпринимательских договоров: понятие, особенности, принци-пы.
73. Расторжение и изменение предпринимательских договоров: понятие, особенно-сти, основания.
74. Особенности отдельных видов предпринимательских договоров: договоров о передаче имущества, договоров о выполнении работ, договоров о оказании услуг, фидуциарных договоров, договоров о передаче результатов интеллекту-альной деятельности и других.
75. Понятие, структура и виды договоров оптовой купли-продажи.
76. Порядок заключения изменения и расторжения договора оптовой купли – про-дажи.
77. Ответственность по договору оптовой купли – продажи.
78. Понятие приемки товаров (работ, услуг). Порядок приемки товаров (работ, услуг).
79. Обязанности продавца, покупателя, подрядчика и заказчика в процессе прием-ки товаров (работ, услуг).
80. Последствия неисполнения сторонами обязанностей в процессе приемки това-ров (работ, услуг).
81. Понятие и виды проверок в процессе приемки товаров, работ, услуг.
82. Последствия поставки товаров, выполнения работ и оказания услуг нарушаю-щих условия договора.
83. Понятие качества товаров выполненных работ, оказанных услуг.
84. Требования, предъявляемые к качеству товаров: понятие, виды.
85. Понятие, виды, экспертизы качества товаров, выполненных работ, оказанных услуг.
86. Основания и порядок проведения экспертизы качества товаров, выполненных работ, оказанных услуг.
87. Обязанности и права эксперта при производстве экспертизы качества товаров, выполненных работ, оказанных услуг.
88. Ответственность эксперта при производстве экспертизы качества товаров, вы-полненных работ, оказанных услуг.
89. Заключение эксперта при производстве при производстве экспертизы качества товаров, выполненных работ, оказанных услуг: понятие, виды, содержание, юридическая сила.
90. Понятие и структура претензии в торговом обороте. Элементы претензии.
91. Виды и содержание претензии.
92. Порядок направления и рассмотрения претензий.
93. Понятие и структура иска в торговом обороте. Основные элементы иска.
94. Виды исков.
95. Порядок предъявления и рассмотрения иска.
96. Понятие, особенности и виды правил коммерческой деятельности.
97. Ответственность за несоблюдение правил коммерческой (торговой) деятельно-сти.
98. Государственный контроль за соблю-дением правил коммерческой деятельности: понятие, цели, задачи, методы, виды и формы.
99. Органы и должностные лица, осуществляющие контроль и надзор за соблюде-нием правил осуществления коммерческой (торговой) деятельности: понятие, виды, полномочия.
100. Права и обязанности органов и должностных лиц при проведении контроль-но-надзорных мероприятий в

- отношений субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
101. Порядок и сроки осуществления контрольно-надзорных мероприятий в отношении субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
  102. Права и обязанности субъектов коммерческой (торговой) деятельности при осуществлении в отношении них контрольно-надзорных мероприятий.
  103. Ответственность органов и должностных лиц при проведении контрольно – надзорных мероприятий, в отношении субъектов коммерческой (торговой) деятельности.
  104. Защита прав коммерсанта от неправомерных действий контролирующих органов: понятие, цели, задачи.
  105. Основные формы и способы защиты прав коммерсанта от неправомерных действий контролирующих органов.
  106. Понятие, цели и задачи оценки коммерческой деятельности. Основные направления оценки коммерческой деятельности.
  107. Бухгалтерский учет: понятие, принципы, цели, задачи.
  108. Субъекты и объекты бухгалтерского учета.
  109. Основные требования к ведению бухгалтерского учета: понятие, виды, содержание.
  110. Основные бухгалтерские документы: понятие, виды, содержание.
  111. Понятие и состав бухгалтерской отчетности. Порядок составления и представления бухгалтерской отчетности.
  112. Права и обязанности субъектов коммерческого права в области ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской отчетности.
  113. Ответственность субъектов коммерческого права за нарушение правил в области ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской отчетности.
  114. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности: понятие и особенности.

### 5.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

1. Понятие и сущность российского коммерческого права.
2. История вопроса о торговом праве.
3. Источники российского коммерческого права.
4. Управление торговлей и ее функции.
5. Право как фактор управления.
6. Органы государственного управления торговлей.
7. Торговые предприятия, их организационно-правовые формы и торговое положение.
8. Объединения торговых предприятий и их формы.
9. Ликвидация и реорганизация торгового предприятия. Антимонопольное законодательство.
10. Правовые вопросы качества и культуры торгового обслуживания.
11. Договор розничной купли-продажи.
12. Понятие система хозяйственных связей торговли с другими отраслями народного хозяйства.
13. Договоры в системе хозяйственных связей.
14. Управление договорной работой.
15. Понятие договора поставки и нормативные акты, регулирующие порядок заключения и исполнения договоров поставки.
16. Структура договорных связей и порядок заключения договоров поставки.
17. Ассортимент, сроки и порядок поставки. Цены и порядок расчетов. Имущественная ответственность.
18. Основные нормативные акты, регулирующие порядок приемки продукции и товаров по количеству и качеству.
19. Правила приемки продукции и товаров от органов транспорта.
20. Прием продукции и товаров по количеству.
21. Прием продукции по качеству.
22. Особенности приемки импортных товаров.
23. Понятие и значение договора имущественного найма.
24. Права и обязанности сторон, их ответственность. Прекращение договора найма.
25. Договор аренды нежилых помещений.
26. Понятие и значение договора подряда.
27. Права и обязанности подрядчика и заказчика. Ответственность сторон.
28. Понятие договора подряда на капитальное строительство.
29. Структура договорных связей и порядок заключения подряда на капитальное строительство.
30. Права и обязанности подрядчика. Ответственность сторон.
31. Понятие и значение договора поручения.
32. Права и обязанности сторон. Прекращение договора поручения.
33. Понятие и значение договора комиссии.
34. Права и обязанности сторон договора комиссии.
35. Договор комиссии на продажу вещей в розничной торговой сети.
36. Понятие договора перевозки груза.
37. Права и обязанности сторон. Имущественная ответственность за невыполнение обязательств по перевозке.
38. Понятие договора экспедиции. Права и обязанности сторон. Их ответственность.
39. Понятие договора об оказании услуг предприятиями общественного питания.
40. Права и обязанности предприятий общественного питания и производственного предприятия, организации, учебного заведения.
41. Понятие договора охраны объектов.
42. Права и обязанности сторон охраны объектов. Их ответственность.
43. Понятие, организация и планирование договорной работы.

44.	Учет и контроль за выполнением хозяйственных договоров.
45.	Договор и хозяйственный расчет.
46.	Особенности порядка приема на работу в торговое предприятие.
47.	Трудовые права и обязанности работников торговли по обеспечению высокого качества и культуры торгового обслуживания покупателей.
48.	Особенности рабочего времени и оплаты труда в торговле и общественном питании.
49.	Ответственность за административное правонарушение и уголовное преступление в торговле.
50.	Меры предупреждения административных и уголовных правонарушений в торговле.

<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>			
<b>6.1. Рекомендуемая литература</b>			
<b>6.1.1. Основная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л1.1	Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков и др.	Коммерческое право: учебник	Москва : Юнити-Дана, 2020 <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=615693">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=615693</a>
<b>6.1.2. Дополнительная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л2.1	Егорова М.А.	Коммерческое право: Учебник	М.: Статут, 2013 <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450199">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450199</a>
Л2.2	Эриашвили Н. Д., Илюшина М. Н., Алексей П. В.	Коммерческое право: Учебник	М.: Юнити-Дана, 2015 <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=115313">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=115313</a>
<b>6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>			
<b>6.2.1 Перечень программного обеспечения</b>			
6.3.1.1	Linux, Thinstation, Apache, OpenOffice, 7zip, Mozilla Firefox		
<b>6.2.2 Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем</b>			
6.3.2.1	Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - <a href="https://biblioclub.ru/">https://biblioclub.ru/</a>		
6.3.2.2	Справочная правовая система «Консультант Плюс» – <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>		
6.3.2.3	Национальный юридический портал LEGAL.RU – <a href="http://www.legal.ru">www.legal.ru</a>		
6.3.2.4	Государственная система правовой информации - официальный интернет-портал правовой информации - <a href="http://pravo.gov.ru/">http://pravo.gov.ru/</a>		
6.3.2.5	Законодательство стран СНГ: база данных – <a href="http://www.spinform.ru">www.spinform.ru</a>		
6.3.2.6	Система дистанционного обучения АНО ВО МПА ВПА «Moodle» - <a href="http://sdo.tiei.ru">http://sdo.tiei.ru</a>		

<b>7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
7.1	Специальные помещения 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 специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин (модулей), рабочим учебным программам дисциплин (модулей). Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно - образовательную среду.

<b>8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ И КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАНИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
Обучающимся необходимо помнить, что качество полученного образования в немалой степени зависит от активной роли самого обучающегося в учебном процессе. Обучающийся должен быть нацелен на максимальное усвоение подаваемого лектором материала, после лекции и во время специально организуемых индивидуальных встреч он может задать лектору интересующие его вопросы. Лекционные занятия составляют основу теоретического обучения и должны давать систематизированные основы знаний	

по дисциплине, раскрывать состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрировать внимание обучающихся на наиболее сложных и узловых вопросах, стимулировать их активную познавательную деятельность и способствовать формированию творческого мышления.

Главная задача лекционного курса - сформировать у обучающихся системное представление об изучаемом предмете, обеспечить усвоение будущими специалистами основополагающего учебного материала, принципов и закономерностей развития соответствующей научно-практической области, а также методов применения полученных знаний, умений и навыков.

Основные функции лекций: 1. Познавательная-обучающая; 2. Развивающая; 3. Ориентирующе-направляющая; 4. Активизирующая; 5. Воспитательная; 6. Организующая; 7. информационная.

Выполнение практических заданий служит важным связующим звеном между теоретическим освоением данной дисциплины и применением ее положений на практике. Они способствуют развитию самостоятельности обучающихся, более активному освоению учебного материала, являются важной предпосылкой формирования профессиональных качеств будущих специалистов.

Проведение практических занятий не сводится только к органическому дополнению лекционных курсов и самостоятельной работы обучающихся. Их вместе с тем следует рассматривать как важное средство проверки усвоения обучающимися тех или иных положений, даваемых на лекции, а также рекомендуемой для изучения литературы; как форма текущего контроля за отношением обучающихся к учебе, за уровнем их знаний, а следовательно, и как один из важных каналов для своевременного подтягивания отстающих обучающихся.

При подготовке важны не только серьезная теоретическая подготовка, но и умение ориентироваться в разнообразных практических ситуациях, ежедневно возникающих в его деятельности. Этому способствует форма обучения в виде практических занятий. Задачи практических занятий: закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у обучающихся умений и навыков работы с исходными данными, научной литературой и специальными документами. Практическому занятию должно предшествовать ознакомление с лекцией на соответствующую тему и литературой, указанной в плане этих занятий.

При проведении учебных занятий обеспечиваются развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей). Самостоятельная работа может быть успешной при определенных условиях, которые необходимо организовать. Ее правильная организация, включающая технологии отбора целей, содержания, конструирования заданий и организацию контроля, систематичность самостоятельных учебных занятий, целесообразное планирование рабочего времени позволяет привить студентам умения и навыки в овладении, изучении, усвоении и систематизации приобретаемых знаний в процессе обучения, привить навыки повышения профессионального уровня в течение всей трудовой деятельности.

Для контроля знаний студентов по данной дисциплине необходимо проводить оперативный, рубежный и итоговый контроль.

Оперативный контроль осуществляется путем проведения опросов студентов на семинарских занятиях, проверки выполнения практических заданий, а также учета вовлеченности (активности) студентов при обсуждении мини-докладов, организации ролевых игр и т.п.

Контроль за самостоятельной работой студентов по курсу осуществляется в двух формах: текущий контроль и итоговый. Рубежный контроль (аттестация) подразумевает проведение тестирования по пройденным разделам курса. В тестирование могут быть включены темы, предложенные студентам для самостоятельной подготовки, а также практические задания.

Уровень сформированности профессиональных компетенций каждого обучающегося оценивается по следующей шкале (от 1 до 5):

1 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, не проявляет ни один из навыков, входящих в компетенцию;

2 – не справляется с выполнением типовых профессиональных задач, проявляет отдельные навыки, входящие в компетенцию;

3 – выполняет типовые профессиональные задачи при консультационной поддержке: пороговый (критический) уровень готовности;

4 – самостоятельно выполняет типовые профессиональные задачи. Для решения нестандартных задач требуется консультационная помощь: пороговый (допустимый) уровень готовности;

5 – все профессиональные (типовые и нестандартные) профессиональные задачи выполняет самостоятельно: повышенный уровень готовности.

Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме экзамена и (или) дифференцированного зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:

50–71 – «удовлетворительно»;

71–92 – «хорошо»;

92–100 – «отлично».

Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:

Оценка "ОТЛИЧНО" ставится обучающемуся, показавшему повышенный уровень готовности.

Оценка "ХОРОШО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (допустимый) уровень готовности.

Оценка "УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО" ставится обучающемуся, показавшему пороговый (критический) уровень готовности.

Бально-рейтинговая оценка по промежуточной аттестации проводимой в форме зачета выставляется в соответствии со следующей шкалой:

51–100 – «зачтено».

Далее приводятся критерии оценки результатов ответов. Например:



Оценка "зачтено" ставится обучающемуся, минимально показавшему пороговый (критический) уровень готовности.