Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Карпов Евгений Борисович
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.08.2025 21:46:17
Уникальный программный ключ:
34e81b9ebf022d792ddf4ba544335e3bff3ea8f9d78cf1d2f098d273e86a8100

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
Учебный год начала подготовки 2024-2025

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108
в том числе:
аудиторные занятия 36
самостоятельная работа 72

Виды контроля в семестрах:
зачеты 4

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**4 (2.2)**		Итого	
Недель	17 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	108	108	108	108

Рабочая программа дисциплины

Коммерческое право

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (приказ Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1011)

составлена на основании учебного плана:

40.03.01 Юриспруденция
Направленность (профиль) Гражданско правовой профиль
утвержденного учёным советом вуза от 22.12.23 протокол № 3.

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
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
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
2.1.11	Макроэкономика
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
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
2.2.16	Бюджетное право
2.2.17	Правовое регулирование рынка ценных бумаг

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ПК-6: Способен осуществлять вспомогательную деятельность по правовому сопровождению и (или) контролю соответствия деятельности организации требованиям антимонопольного законодательства Российской Федерации
ПК-6.1: Знает основы антимонопольного законодательства Российской Федерации; международные договоры Российской Федерации, связанные с защитой конкуренции; основы гражданского законодательства Российской Федерации

ПК-6.2: Может разрабатывать проекты процессуальных документов и тексты правовых актов органов власти и организаций по результатам сбора, анализа и систематизации информации о соответствующих требованиях антимонопольного законодательства Российской Федерации
ПК-6.3: Владеет навыками анализа антимонопольного законодательства Российской Федерации и практики его применения, в том числе с использованием справочно-правовых систем

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
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) деятельности деятельность
3.2	**Уметь:**
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;
3.3	**Владеть:**
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
	Раздел 1. Основная часть		
1.1	Коммерческое право в системе отечественного права. Источники коммерческого права. /Лек/	4	2
1.2	Коммерческое право в системе отечественного права. Источники коммерческого права. /Ср/	4	6
1.3	Субъекты и объекты коммерческого права. /Лек/	4	2
1.4	Субъекты и объекты коммерческого права. /Пр/	4	2
1.5	Субъекты и объекты коммерческого права. /Ср/	4	2
1.6	Правовое регулирование организации предпринимательской деятельности. Защита прав предпринимателей. /Лек/	4	2
1.7	Правовое регулирование организации предпринимательской деятельности. Защита прав предпринимателей. /Пр/	4	2
1.8	Правовое регулирование организации предпринимательской деятельности. Защита прав предпринимателей. /Ср/	4	2
1.9	Вещные права предпринимателя /Лек/	4	2
1.10	Вещные права предпринимателя /Ср/	4	2
1.11	Общие положения об обязательствах в коммерческом праве /Пр/	4	2
1.12	Общие положения об обязательствах в коммерческом праве /Ср/	4	4
1.13	Коммерческий договор /Пр/	4	4
1.14	Коммерческий договор /Ср/	4	4

1.15	Отдельные виды коммерческих договоров /Пр/	4	4
1.16	Отдельные виды коммерческих договоров /Ср/	4	4
1.17	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой деятельности /Пр/	4	2
1.18	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой деятельности /Ср/	4	6
1.19	Обязательства в сфере банковского обслуживания /Лек/	4	2
1.20	Обязательства в сфере банковского обслуживания /Пр/	4	2
1.21	Обязательства в сфере банковского обслуживания /Ср/	4	8
1.22	Правовое регулирование инвестиционной деятельности /Лек/	4	2
1.23	Правовое регулирование инвестиционной деятельности /Ср/	4	8
1.24	Правовое регулирование конкуренции и ограничения монополистической деятельности /Лек/	4	2
1.25	Правовое регулирование конкуренции и ограничения монополистической деятельности /Ср/	4	8
1.26	Правовое регулирование рекламы /Лек/	4	2
1.27	Правовое регулирование рекламы /Ср/	4	10
1.28	Особенности оборота отдельных видов товаров /Лек/	4	2
1.29	Особенности оборота отдельных видов товаров /Ср/	4	6
1.30	/Зачёт/	4	2

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

5.1. Вопросы для самоконтроля и текущей аттестации

ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3

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 представительствующее 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 несоразмерно 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 органов 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 указанно 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)

ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3

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 постановлении 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 отно-шений 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 отношений субъектов коммерческой (торговой) дея-тельности.
104. Защита прав коммерсанта от неправомерных действий контролирующих ор-ганов: понятие, цели, задачи.
105. Основные формы и способы защиты прав коммерсанта от неправомерных дей-ствий 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, содер-жание.
110. Основные бухгалтерские документы: понятие, виды, содержание.
111. Понятие и состав бухгалтерской отчетности. Порядок составления и предо-ставления бухгалтерской отчетности.
112. Права и обязанности субъектов коммерческого права в области ведения бух-галтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской отчетности.
113. Ответственность субъектов коммерческого права за нарушение правил в обла-сти ведения бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской отчетности.
114. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности: понятие и особенно-сти.

5.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
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.

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

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л1.1	Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков и др.	Коммерческое право: учебник	Москва : Юнити-Дана, 2020 https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615693

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год, эл. адрес
Л2.1	Егорова М.А.	Коммерческое право: Учебник	М.: Статут, 2013 http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450199
Л2.2	Эриашвили Н. Д., Илюшина М. Н., Алексий П. В.	Коммерческое право: Учебник	М.: Юнити-Дана, 2015 http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115313

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

6.2.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Linux, Thinstation, Apache, OpenOffice, 7zip, Mozilla Firefox

6.2.2 Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - https://biblioclub.ru/
6.3.2.2	Справочная правовая система «Консультант Плюс» – http://www.consultant.ru/
6.3.2.3	Национальный юридический портал LEGAL.RU – www.legal.ru
6.3.2.4	Государственная система правовой информации - официальный интернет-портал правовой информации - http://pravo.gov.ru/
6.3.2.5	Законодательство стран СНГ: база данных – www.spinform.ru
6.3.2.6	Система дистанционного обучения АНО ВО МПА ВПА «Moodle» - http://sdo.tiei.ru

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ И КРИТЕРИЯМ ОЦЕНИВАНИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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. Познавательно-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.