





**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СРЕДНЕРУССКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

Кафедра юриспруденции

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой юриспруденции
 Красноглазов А.Ю.
«25» августа 2017 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Группа направлений и специальностей подготовки	40.00.00 Юриспруденция
Направление подготовки	40.03.01 Юриспруденция
Степень	Бакалавр
Профиль	Гражданско-правовой

№ п/п	На учебный год	ОДОБРЕНО на заседании кафедры		УТВЕРЖДАЮ заведующий кафедрой	
		Протокол	Дата	Подпись	Дата
1	2017 - 2018	№ 1	«25» августа 2017 г.		«25» августа 2017 г.
2	20__ - 20__	№	«__» _____ 20__ г.		«__» _____ 20__ г.
3	20__ - 20__	№	«__» _____ 20__ г.		«__» _____ 20__ г.
4	20__ - 20__	№	«__» _____ 20__ г.		«__» _____ 20__ г.

Обнинск
2017 год

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ ПО ФГОС ВО

В соответствии с учебным планом направления подготовки, разработанным на основе Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (квалификация (степень) «бакалавр») утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 01 декабря 2016 г. №1511 дисциплина «Коммерческое право» (Б1.В.ОД.15) входит в состав вариативной части дисциплин.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

На практике в сфере предпринимательства достаточно широко распространены коммерческие (торговые) отношения. Данное обстоятельство обуславливает актуальность изучения правового регулирования данных отношений. Такое правовое регулирование осуществляется при помощи совокупности правовых норм, образующих коммерческое право. Коммерческое право представляет собой комплексную отрасль права, выделившуюся в основном из гражданского права, и регулиующую торговый оборот.

Дисциплина «Коммерческое право» включает 20 тем. Темы объединены в пять дидактических единиц: «Введение в коммерческое право», «Правовые формы организации товарного рынка», «Торговые (коммерческие) договоры», «Правовые основы посреднической деятельности в торговом обороте», «Защита прав участников торгового оборота».

Целью данного курса является формирование теоретических знаний, умений и навыков в области правового регулирования торгового оборота.

Основными задачами изучения дисциплины являются:

- освоение правовых понятий и категорий, составляющих предмет коммерческого права и уяснение его отличий от гражданского, предпринимательского и хозяйственного права;
- формирование умений и навыков реализации норм коммерческого права.

3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ)

Планируемые результаты обучения (ПРО) студентов по этой дисциплине являются составной частью планируемых результатов освоения образовательной программы. Освоение дисциплины «Коммерческое право» направлено на формирование следующих ПРО студентов по дисциплине. После освоения дисциплины студенты должны:

Овладеть компетенциями:

- ПК-5 – способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности;
- ПК-15 – способность толковать нормативные правовые акты.

знать: содержание курса коммерческого права, понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка, правовое положение его участников, понятие, виды, заключение и расторжение коммерческих договоров;

уметь: ориентироваться в торговом законодательстве, анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю;

владеть: методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности.

4. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно учебному плану дисциплина «Коммерческое право» изучается на 3 курсе при очно-заочной форме обучения.

Учебная дисциплина «Коммерческое право» базируется на теоретических и практических знаниях, полученных в процессе изучения таких дисциплин, как: «Теория государства и права», «Административное право», «Конституционное право», «Гражданское право», «Предпринимательское право» и т.д.

Компетенции, знания и умения, а также опыт деятельности приобретаемые студентами после изучения дисциплины будут использоваться ими в ходе осуществления профессиональной деятельности в сфере реализации прав участников торгового оборота.

5. ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ИХ ТРУДОЕМКОСТЬ **очно-заочная форма обучения**

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (академических часов)	Семестр
		5
Общая трудоемкость дисциплины	3 (108)	3 (108)
Аудиторные занятия (контактная работа обучающихся с преподавателем), из них:	16	16
- лекции	4	4
- лабораторные работы (ЛР)	-	-
- практические занятия (ПЗ)	12	12
- семинарские занятия (СЗ)	-	-
Самостоятельная работа (СРС)	92	92
Контроль		
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен

6. ТЕМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

№ ДЕ	Наименование модуля (дидактические единицы)	№ пп	Тема	Перечень планируемых результатов обучения (ПРО)
1	Введение в коммерческое право	1	Предмет и система курса коммерческого права	ПК-5 ПК-15
		2	Законодательное регулирование торговой деятельности	
		3	Субъекты коммерческой деятельности	
		4	Объекты торгового права	
2	Правовые формы организации товарного рынка	5	Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж	ПК-5 ПК-15
		6	Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения	
		7	Правовое регулирование в законодательстве РФ аукционов и ярмарок	

		8	Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка	
3	Торговые (коммерческие) договоры	9	Конкуренция в коммерческой Деятельности	ПК-5 ПК-15
		10	Договоры, регулирующие торговый оборот	
		11	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	
		12	Договоры на реализацию товаров	
4	Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте	13	Структура договорных связей	ПК-5 ПК-15
		14	Выработка условий торговых договоров	
		15	Посреднические договоры в торговле	
		16	Договоры, содействующие торговле	
5	Защита прав участников торгового оборота	17	Регулирование перевозок грузов	ПК-5 ПК-15
		18	Организационные договоры в торговом обороте	
		19	Имущественная ответственность в торговом обороте	
		20	Приемка товаров и экспертиза их качества	

7.Содержание дисциплины

№ п.п.	Темы дисциплины	Трудоемкость	Лекции	ЛР	ПЗ	СЗ	СРС
1	Предмет и система курса коммерческого права	3	1				2
2	Законодательное регулирование торговой деятельности	4			1	1	2
3	Субъекты коммерческой деятельности	5	1				4
4	Объекты торгового права	6			1		5
5	Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж	4			1		3
6	Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения	4			1		3
7	Правовое регулирование в законодательстве РФ	6					6

	аукционов и ярмарок						
8	Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка	4	1				3
9	Конкуренция в коммерческой деятельности	7			1		6
10	Договоры, регулирующие торговый оборот	7	1		1		5
11	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	5			1		4
12	Договоры на реализацию товаров	7			1		6
13	Структура договорных связей	6					6
14	Выработка условий торговых договоров	3					3
15	Посреднические договоры в торговле	7			1		6
16	Договоры, содействующие торговле	5			1		4
17	Регулирование перевозок грузов	6					6
18	Организационные договоры в торговом обороте	7			1		6
19	Имущественная ответственность в торговом обороте	7			1		6
20	Приемка товаров и экспертиза их качества	6					6
21	Экзамен						
	Всего	108	4		12		92

8. СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом не предусмотрены.

9. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Рекомендуемые темы для проведения практических занятий при очно-заочной форме обучения:

1. Законодательное регулирование торговой деятельности
2. Объекты торгового права
3. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж;
4. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения;
5. Конкуренция в коммерческой деятельности;
6. Договоры, регулирующие торговый оборот;
7. Договоры на реализацию товаров;

8. Структура договорных связей;
9. Посреднические договоры в торговле;
10. Договоры, содействующие торговле;
11. Организационные договоры в торговом обороте;
12. Имущественная ответственность в торговом обороте.

10. ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом не предусмотрены.

11. АКТИВНЫЕ И ИНТЕРАКТИВНЫЕ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

№ пп	Наименование темы дисциплины	Вид занятий (лекция, семинары, практические занятия)	Количество ак. ч.	Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий
1	Предмет и система курса коммерческого права Законодательное регулирование торговой деятельности	Лекция	1	Тест
2	Субъекты коммерческой деятельности	Лекция	1	Тест
3	Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж	Практическое занятие	1	Разбор ситуаций
4	Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения	Практическое занятие	1	Разбор ситуаций
5	Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка	Лекция	1	Компьютерная презентация
6	Конкуренция в коммерческой деятельности	Практическое занятие	1	Анализ законодательства
7	Договоры, регулирующие торговый оборот	Лекция	1	Компьютерная презентация
8	Договоры, регулирующие торговый оборот	Практическое занятие	1	Решение ситуаций с подготовкой документа
9	Договоры на реализацию товаров Структура договорных связей	Лекция	1	Компьютерная презентация
10	Договоры на реализацию товаров	Практическое занятие	1	Решение ситуаций с подготовкой документа
11	Посреднические договоры в торговле	Практическое занятие	1	Решение ситуаций с подготовкой документа
12	Договоры, содействующие торговле	Практическое занятие	1	Решение ситуаций с подготовкой документа

Удельный вес проводимых в активных и интерактивных формах проведения аудиторных занятий по дисциплине «Коммерческое право» составляет 75 %.

12. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

12.1. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

В комплект учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся входят:

- методические указания по освоению дисциплины;
- методические указания для аудиторных занятий;
- курс лекций;
- глоссарий;
- банк тестовых заданий.

12.2. КУРСОВАЯ РАБОТА (ПРОЕКТ)

Учебным планом не предусмотрено.

12.3. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Учебным планом не предусмотрено.

13. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонды оценочных средств включают:

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

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

ПК-15 – способность толковать нормативные правовые акты.

В результате изучения дисциплины студенты должны:

знать: содержание курса коммерческого права, понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка, правовое положение его участников, понятие, виды, заключение и расторжение коммерческих договоров;

уметь: ориентироваться в торговом законодательстве, анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю;

владеть: методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности.

1.1. Тематическая структура дисциплины

№ ДЕ	Наименование модуля (дидактические единицы)	№ пп	Тема	Перечень планируемых результатов обучения (ПРО)
1	Введение в коммерческое право	1	Предмет и система курса коммерческого права	ПК-5 ПК-15
		2	Законодательное регулирование торговой деятельности	
		3	Субъекты коммерческой деятельности	
		4	Объекты торгового права	

2	Правовые формы организации товарного рынка	5	Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж	ПК-5 ПК-15
		6	Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения	
		7	Правовое регулирование в законодательстве РФ аукционов и ярмарок	
		8	Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка	
3	Торговые (коммерческие) договоры	9	Конкуренция в коммерческой Деятельности	ПК-5 ПК-15
		10	Договоры, регулирующие торговый оборот	
		11	Заключение, изменение и расторжение торговых договоров	
		12	Договоры на реализацию товаров	
4	Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте	13	Структура договорных связей	ПК-5 ПК-15
		14	Выработка условий торговых договоров	
		15	Посреднические договоры в торговле	
		16	Договоры, содействующие торговле	
5	Защита прав участников торгового оборота	17	Регулирование перевозок грузов	ПК-5 ПК-15
		18	Организационные договоры в торговом обороте	
		19	Имущественная ответственность в торговом обороте	
		20	Приемка товаров и экспертиза их качества	

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; для каждого результата обучения по дисциплине (модулю) показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания

2.1. Вопросы и заданий для зачета с оценкой и практических занятий

При оценке знаний на зачете с оценкой учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
2	Хорошо	Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
3	Удовлетворительно	Студент должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
4	Неудовлетворительно	Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.
5	Зачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровнях «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».
6	Не зачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровне «неудовлетворительно».

2.2. Контрольной работы (учебным планом не предусмотрено)

2.3. Тестирования

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
2	Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
3	Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
4	Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
5	Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
6	Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1. Вопросы для экзамена

1. Понятие и признаки коммерческой деятельности. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности.
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие коммерческого права. Отношения, регулируемые коммерческим правом.
5. Соотношение коммерческого, гражданского и предпринимательского права.
6. Принципы коммерческого права.
7. Принцип свободы договора в коммерческом праве.
8. Понятие и виды источников коммерческого права.
9. Обычаи делового оборота в коммерческой деятельности.
10. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
11. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
12. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.
13. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
14. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ. Общие черты и отличия АО и ООО.
15. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
16. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
17. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
18. Правовое регулирование создания и функционирования товарных бирж.
19. Участники биржевой торговли.
20. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
21. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
22. Понятие и особенности коммерческого договора.
23. Форма и другие элементы коммерческого договора.
24. Процедура заключения коммерческого договора.
25. Порядок заключения договора поставки.
26. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
27. Содержание коммерческого договора.
28. Выработка условий коммерческого договора.
29. Исполнение коммерческих сделок.
30. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов.
31. Изменение и расторжение коммерческого договора.
32. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
33. Правовые последствия нарушения договора поставки.
34. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
35. Недействительность коммерческих сделок.
36. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
37. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
38. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
39. Организация и порядок проведения аукционов.
40. Оформление результатов аукциона.
41. Понятие и особенности ярмарки.

42. Понятие приемки товара. Юридическое значение приемки товаров.
43. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
44. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
45. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
46. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
47. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.
48. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
49. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
50. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
51. Субъекты и объекты публичного контроля в коммерческой сфере.
52. Правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.
53. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях.
54. Система законодательства, регулирующего рассмотрение споров, возникающих в коммерческом обороте.
55. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.
56. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.
57. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.
58. Условия о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.
59. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
60. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

3.2. Примеры тестовых заданий

Задание 1. Предметом коммерческого права как отрасли права являются:

- а) общественные отношения, урегулированные нормами коммерческого права;
- б) возникающие по поводу неимущественных благ общественные отношения;
- в) система знаний и представлений о коммерческом праве;
- г) личные неимущественные отношения.

Задание 2. Деятельность, связанная с продвижением товаров от производителей до потребителей – это деятельность:

- а) предпринимательская;
- б) открытого акционерного общества;
- в) коммерческая;
- г) хозяйственная.

Задание 3. Укажите обязательные участки торгового оборота:

- а) сбыт изготовителями своих товаров;
- б) деятельность оптовых торговых и иных посреднических звеньев;
- в) действия субъектов по приобретению товаров, обеспечению себя необходимыми ресурсами;
- г) все перечисленное.

Задание 4. В каком количестве хозяйственных товариществ лицо может выступать полным товарищем:

- а) таких ограничений в законе не содержится;
- б) в одном товариществе на вере и в одном полном товариществе;
- в) только в товариществе - либо в полном, либо в товариществе на вере;
- г) не более чем в двух товариществах на вере.

Задание 5. Что не является в настоящее время источником коммерческого права:

- а) Конституция РФ;
- б) ГК РФ и ряд законов торгового права;
- в) указы Президента РФ и постановления Правительства РФ;
- г) **Торговый кодекс России.**

Задание 6. Служат для организации продаж изготавливаемых или впервые освоенных в производстве товаров по выставляемым образцам:

- а) биржи;
- б) **торгово-промышленные выставки;**
- в) оптовые ярмарки;
- г) оптовые рынки.

Задание 7. Оптовые организации (юридические лица), специализирующиеся на торговле товарами определенных видов (товарных групп.) - это:

- а) биржи;
- б) кооперативы;
- в) **дилеры;**
- г) трейдеры.

Задание 8. Кто по российскому законодательству не считается коммерсантом:

- а) предприниматель;
- б) глава крестьянского (фермерского) хозяйства ;
- в) **владелец продукции собственного производства с приусадебного участка;**
- г) перекупщик, имеющий статус индивидуального предпринимателя.

Задание 9. Многофункциональные организации, которые наряду с приобретением и последующей продажей товаров осуществляют производственную деятельность по обработке, расфасовке, упаковке, подсортировке реализуемых товаров – это:

- а) торговые дома;
- б) магазины со складскими помещениями;
- в) трейдеры;
- г) дистрибьюторские фирмы.

Задание 10. Общий срок исковой давности в коммерческом праве составляет:

- а) 5 лет;
- б) **3 года;**
- в) 2 года;
- г) 1 год.

Задание 11. Совершают сделки от своего имени, но по поручению клиентов и за их счет:

- а) фирмы-стокисты ;
- б) **комиссионеры;**
- в) торговые агентства;
- г) торговые агенты.

Задание 12. Подыскивают покупателей для фирмы-продавца, в пользу которой они работает:

- а) фирмы-стокисты ;
- б) комиссионеры;
- в) торговые агентства и агенты;
- г) коммерсанты.

Задание 13. К какому из указанных договоров неприменимо законодательство о защите прав потребителей?

- а) договор проката;
- б) договор розничной купли-продажи;
- в) **договор поставки;**
- г) договор перевозки.

Задание 14. Возможность свободного отчуждения объектов на возмездной основе - это:

- а) коммерческая деятельность;
- б) **коммерческая оборотоспособность;**
- в) предпринимательская деятельность;
- г) дистрибьютерство.

Задание 15. Что не является объектом коммерческой деятельности?

- а) изделия, созданные в процессе производства;
- б) изделия, полученные в результате иных видов деятельности;
- в) товарораспорядительные документы;
- г) **ценные бумаги**

Задание 16. Основным законодательным актом в сфере защиты конкуренции является:

- а) Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»;
- б) Гражданский кодекс;
- в) **Закон «О защите конкуренции»;**
- г) Конституция РФ.

Задание 17. Субъектами естественных монополий могут быть:

- а) хозяйствующие субъекты, являющиеся юридическими лицами и занятые производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;
- б) хозяйствующие субъекты, являющиеся индивидуальными предпринимателями и занятые производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;
- в) **хозяйствующие субъекты, являющиеся юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями и занятые производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;**
- г) естественные монополии запрещены российским законодательством.

Задание 18. Средством обособления товара путем словесных, изобразительных, объемных и других обозначений и их комбинаций не является:

- а) товарный знак и знак обслуживания;
- б) бренд;
- в) торговая марка;
- г) **ярлык.**

Задание 19. Участники товарного рынка могут быть:

- а)изготовители товара;
- б) оптовые торговые и иные посреднические организации;
- в)розничные торговые организации и организации-потребители;
- г)**все вышеперечисленное.**

Задание 20. Обязан ли изготовитель устанавливать срок службы на товары:

- а)нет;
- б)да, если это товар длительного пользования;
- в)да во всех случаях;
- г)**да, если товар длительного пользования и может представлять опасность по истечении определенного времени.**

Задание 21. Специализированные организации, располагающие необходимыми помещениями и подготовленным персоналом и осуществляющие свою деятельность по содействию реализации имущества, принадлежащего определенному лицу, либо по отбору более предпочтительного поставщика (покупателя) соответствующих товаров в форме конкурсов или аукционов – это:

- а)объединения кооперативов;
- б)объединения производителей товаров;
- в)**организаторы коммерческих торгов;**
- г)государственные предприятия.

Задание 22. Критериями коммерческого договора не являются:

- а) связь с торговым оборотом, процессом продвижения товаров от изготовителей к потребителям;
- б)наличие хотя бы с одной стороны субъекта, действующего в качестве предпринимателя (коммерческой организации);
- в)возмездный характер, наличие экономического интереса у каждой из сторон.;
- г) **наличие риска в формулировке обязательств сторон.**

Задание 23.Какие коммерческие договоры не относятся к реализационным:

- а)договоры контрактации сельскохозяйственной продукции;
- б)договоры поставки товаров для государственных нужд;
- в)товарный кредит;
- г) **договоры торгового агентирования.**

Задание 24. Какие договоры не относятся к посредническим договорам возмездного оказания услуг:

- а)договоры комиссии;
- б)договоры консигнации;
- в)**договоры на проведение маркетинговых исследований;**
- г)договоры торгового агентирования.

Задание 25. Составные обязательства у субъектов коммерческой деятельности не возникают из:

- а)договора купли-продажи;
- б)договор банковского счета между клиентом и банком, носящий организационный характер;
- в)сделки принятия банком от клиента поручения о перечислении денежных средств получателю или инкассировании (списании) денежных средств со счета должника;

г) сделки принятия исполняющим банком от банка-эмитента поручения о зачислении денежных средств на счет получателя (либо инкассировании средств).

Задание 26. Договоры о поставке товаров для государственных нужд относятся к:

- а) посредническим договорам ;
- б) организационным договорам;**
- в) содействующим торговле договорам;
- г) реализационным договорам.

Задание 27. Договоры товарного кредита относятся к:

- а) посредническим договорам ;
- б) организационным договорам;
- в) содействующим торговле договорам;
- г) реализационным договорам.**

Задание 28. Договоры на проведение маркетинговых исследований относятся

к:

- а) посредническим договорам ;
- б) организационным договорам;
- в) содействующим торговле договорам;**
- г) реализационным договорам.

Задание 29. Претензия на поставку товаров обязательна при доставке груза:

- а) автомобильным транспортом;
- б) авиационным транспортом;
- в) гужевым транспортом;
- в) железнодорожным транспортом.**

Задание 30. Может ли возникнуть составное обязательство при реализации договора перевозки груза?

- а) может;**
- б) не может;
- в) может, если об этом упомянуто в договоре.

3.4 Перечень рекомендуемых практических занятий при очно-заочной форме обучения:

1. Законодательное регулирование торговой деятельности
2. Объекты торгового права
3. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж;
4. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения;
5. Конкуренция в коммерческой деятельности;
6. Договоры, регулирующие торговый оборот;
7. Договоры на реализацию товаров;
8. Структура договорных связей;
9. Посреднические договоры в торговле;
10. Договоры, содействующие торговле;
11. Организационные договоры в торговом обороте;
12. Имущественная ответственность в торговом обороте.

:

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на практических (семинарских) занятиях, а также при выполнении лабораторных работ. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от студента проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки - это умения, развитые и закрепленные осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении студентом практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы на тренажерах, симуляторах, лабораторном оборудовании и т.д. При этом студент поставлен в условия, когда он вынужден самостоятельно (творчески) искать пути и средства для разрешения поставленных задач, самостоятельно планировать свою работу и анализировать ее результаты, принимать определенные решения в рамках своих полномочий, самостоятельно выбирать аргументацию и нести ответственность за проделанную работу, т.е. проявить владение навыками. Взаимодействие с преподавателем осуществляется периодически по завершению определенных этапов работы и проходит в виде консультаций. При оценке владения навыками преподавателем оценивается не только правильность решения выполненного задания, но и способность (готовность) студента решать подобные практико-ориентированные задания самостоятельно (в перспективе за стенами вуза) и, главным образом, способность студента обосновывать и аргументировать свои решения и предложения.

В таблице приведены процедуры оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Виды учебных занятий и контрольных мероприятий	Оцениваемые результаты обучения	Процедуры оценивания
Посещение студентом аудиторных занятий	ЗНАНИЕ теоретического материала по пройденным темам (модулям)	Проверка конспектов лекций, устный опрос на занятиях
Тестирование	ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ по пройденным темам (модулям)	Проверка тестов
Промежуточная аттестация	ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ и НАВЫКИ, соответствующие изученной дисциплине	Экзамен

Устный опрос - это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой студентов (фронтальный опрос) или с отдельными студентами (индивидуальный опрос) с целью оценки результативности посещения студентами аудиторных занятий путем выяснения сформированности у них основных понятий и усвоения нового учебного материала, который был только что разобран на занятии.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленная на проверку владения

терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; занимает часть учебного занятия (10–30 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем.

Зачет с оценкой - процедура оценивания результатов обучения по дисциплинам, результатов прохождения практик, результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) и т.д., основанная на суммировании баллов, полученных студентом по итогам выполнения им всех видов учебной работы и контрольных мероприятий. Полученная балльная оценка переводится в недифференцированную или дифференцированную оценку.

Описание показателей, критериев и шкал оценивания по всем видам учебных работ и контрольных мероприятий приведено в разделе 2 фонда оценочных средств по дисциплине.

Разработка оценочных средств и реализация процедур оценивания регламентируются локальными нормативными актами:

– Положение о формировании фонда оценочных средств (принято Ученым советом 28.08.2017 г., Протокол № 1, утверждено ректором Л.А. Косогоровой 28.08.2017 г.)

– Положение о рабочей программе дисциплины (РПД) (принято Ученым советом 28.08.2017 г., Протокол № 1, утверждено ректором Л.А. Косогоровой 28.08.2017 г.)

– Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов (принято Ученым советом 28.08.2017 г., Протокол № 1, утверждено ректором Л.А. Косогоровой 28.08.2017 г.)

– Положение о контактной работе преподавателя с обучающимися (принято Ученым советом 28.08.2017 г., Протокол № 1, утверждено ректором Л.А. Косогоровой 28.08.2017 г.)

– Положение о порядке проведения итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры (принято Ученым советом 28.08.2017 г., Протокол № 1, утверждено ректором Л.А. Косогоровой 28.08.2017 г.)

– Инструкция по проведению тестирования (доступны в учебных кабинетах с компьютерной техникой и на сайте вуза).

14. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

14.1. ОСНОВНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1.Егорова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ Егорова М.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2013.— 640 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29208>.— ЭБС «IPRbooks»;

2.Егорова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс учебной дисциплины/ Егорова М.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, 2012.— 113 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29209>.— ЭБС «IPRbooks»;

3.Коммерческое право (4-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое

дело)»/ Н.Д. Эриашвили [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 503 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52486>.— ЭБС «IPRbooks»;

14.2. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1.Стрельцова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: методические указания/ Стрельцова М.А.— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2005.— 86 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51529>.— ЭБС «IPRbooks»;

2.Толкачев А.Н. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Толкачев А.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2016.— 360 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60423>.— ЭБС «IPRbooks».

№	Наименование Интернет-ресурса	Автор, разработчики	Формат документа (pdf, doc, rtf, djvu, zip, rar)	Тип Интернет – ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1	Официальный сайт компании «Консультант Плюс»		pdf, doc, rtf,	Программный продукт	www.consultant.ru
2	Информационно-правовой портал «Гарант»		pdf, doc, rtf,	Программный продукт	www.garant.ru
3	Официальный сайт Конституционного Суда РФ	Конституционный Суд РФ	pdf, doc, rtf,	Сайт органа государственной власти РФ	www.ksrf.ru
4	Официальный сайт Высшего Арбитражного суда РФ	Высший Арбитражный суд РФ	pdf, doc, rtf,	Сайт органа государственной власти РФ	www.arbitr.ru
5	Официальный сайт Верховного Суда РФ	Верховный Суд РФ	pdf, doc, rtf,	Сайт органа государственной власти РФ	www.vsrfr.ru

15. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Коммерческое право» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция, осуществляется в виде лекционных и практических занятий, в ходе самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы студенты должны подготовить контрольную работу, изучить лекционные материалы и другие источники (учебники и учебно-методические пособия), подготовиться к ответам на контрольные вопросы и тестовые задания.

Дисциплина «Коммерческое право» включает 20 тем.

Для проведения лекционных занятий предлагается следующая тематика, в соответствии с 7 разделом рабочей программы дисциплины:

очно-заочная форма обучения :

Тема 1. Предмет и система курса коммерческого права;

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности;

Тема 10. Договоры, регулирующие торговый оборот;

Тема 12. Договоры на реализацию товаров;

Лекция – форма обучения студентов, при которой преподаватель последовательно излагает основной материал темы учебной дисциплины. Лекция – это важный источник информации по каждой учебной дисциплине. Она ориентирует студента в основных проблемах изучаемого курса, направляет самостоятельную работу над ним. Для лекций по каждому предмету должна быть отдельная тетрадь для лекций. Прежде всего, запишите имя, отчество и фамилию лектора, оставьте место для списка рекомендованной литературы, пособий, справочников.

Будьте внимательны, когда лектор объявляет тему лекции, объясняет Вам место, которое занимает новый предмет в Вашей подготовке и чему новому Вы сможете научиться. Опытный студент знает, что, как правило, на первой лекции преподаватель обосновывает свои требования, раскрывает особенности чтения курса и способы сдачи зачета или экзамена.

Отступите поля, которые понадобятся для различных пометок, замечаний и вопросов.

Запись содержания лекций очень индивидуальна, именно поэтому трудно пользоваться чужими конспектами.

Не стесняйтесь задавать вопросы преподавателю! Чем больше у Вас будет информации, тем свободнее и увереннее Вы будете себя чувствовать!

Базовые рекомендации:

- не старайтесь дословно конспектировать лекции, выделяйте основные положения, старайтесь понять логику лектора;
- точно записывайте определения, законы, понятия, формулы, теоремы и т.д.;
- передавайте излагаемый материал лектором своими словами;
- наиболее важные положения лекции выделяйте подчеркиванием;
- создайте свою систему сокращения слов;
- привыкайте просматривать, перечитывать перед новой лекцией предыдущую информацию;
- дополняйте материал лекции информацией;
- задавайте вопросы лектору;
- обязательно вовремя пополняйте возникшие пробелы.

Правила тактичного поведения и эффективного слушания на лекциях:

- Слушать (и слышать) другого человека - это настоящее искусство, которое очень пригодится в будущей профессиональной деятельности юриста.

- Если преподаватель «скучный», но Вы чувствуете, что он действительно владеет материалом, то скука - это уже Ваша личная проблема (стоит вообще спросить себя, а настоящий ли Вы студент, если Вам не интересна лекция специалиста?).

Существует очень полезный прием, позволяющий студенту-юристу оставаться в творческом напряжении даже на лекциях заведомо «неинтересных» преподавателях. Представьте, что перед Вами клиент, который что-то знает, но ему трудно это сказать (а в консультативной практике с такими ситуациями постоянно приходится сталкиваться). Очень многое здесь зависит от того, поможет ли слушающий говорящему лучше изложить свои мысли (или сообщить свои знания). Но как может помочь «скучному» преподавателю студент, да еще в большой аудитории, когда даже вопросы задавать неприлично?

Прием прост – постарайтесь всем своим видом показать, что Вам «все-таки интересно» и Вы «все-таки верите», что преподаватель вот-вот скажет что-то очень важное. И если в аудитории найдутся хотя бы несколько таких студентов, внимательно и уважительно слушающих преподавателя, то может произойти «маленькое чудо», когда преподаватель «вдруг» заговорит с увлечением, начнет рассуждать смело и с озорством (иногда преподаватели сами ищут в аудитории внимательные и заинтересованные лица и начинают читать свои лекции, частенько поглядывая на таких студентов, как бы «вдохновляясь» их доброжелательным вниманием). Если это кажется невероятным (типа того, что «чудес не бывает»), просто вспомните себя в подобных ситуациях, когда с приятным собеседником-слушателем Вы вдруг обнаруживаете, что говорите намного увереннее и даже интереснее для самого себя. Но «маленького чуда» может и не произойти, и тогда главное – не обижаться на преподавателя (как не обижается на своего «так и не разговорившегося» клиента опытный юрист-консультант). Считайте, что Вам не удалось «заинтересовать» преподавателя своим вниманием (он просто не поверил в то, что Вам действительно интересно).

- Чтобы быть более «естественным» и чтобы преподаватель все-таки поверил в вашу заинтересованность его лекцией, можно использовать еще один прием. Постарайтесь молча к чему-то «придаться» в его высказываниях. И когда вы найдете слабое звено в рассуждениях преподавателя (а при желании это несложно сделать даже на лекциях признанных юридических авторитетов), попробуйте «про себя» поспорить с преподавателем или хотя бы послушайте, не станет ли сам преподаватель «опровергать себя» (иногда опытные преподаватели сначала подбрасывают провокационные идеи, а затем как бы сами с собой спорят). В любом случае, несогласие с преподавателем – это прекрасная основа для диалога (в данном случае – для «внутреннего диалога»), который уже после лекции, на семинаре может превратиться в диалог реальный. Естественно, не следует извращать данный прием и всем своим видом показывать преподавателю, что Вы его «презираете», что он «ничтожество» и т. п. Критика (особенно критика преподавателя) должна быть конструктивной и доброжелательной. Будущему юристу вообще противопоказано «демонстративное презрение» к кому бы то ни было (с соответствующими «вытаращенными глазами» и «фыркающим ротиком») – это скорее, признак «пациента», чем специалиста-человековеда...

- Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове – это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись. Неужели не приятно самому почувствовать себя воспитанным человеком, да еще на глазах у целой аудитории?

Правила конспектирования на лекциях:

- Не следует пытаться записывать подряд все то, о чем говорит преподаватель. Даже если студент владеет стенографией, записывать все высказывания просто не имеет смысла: важно уловить главную мысль и основные факты.

- Желательно оставлять на страницах поля для своих заметок (и делать эти заметки либо во время самой лекции, либо при подготовке к семинарам и экзаменам).

- Естественно, желательно использовать при конспектировании сокращения, которые каждый может «разработать» для себя самостоятельно (лишь бы самому легко было потом разобраться с этими сокращениями).

- Стараться поменьше использовать на лекциях диктофоны, поскольку потом трудно будет «декодировать» неразборчивый голос преподавателя, все равно потом придется переписывать лекцию (а с голоса очень трудно готовиться к ответственным экзаменам), наконец, диктофоны часто отвлекают преподавателя тем, что студент ничего

не делает на лекции (за него, якобы «работает» техника) и обычно просто сидит, глядя на преподавателя немигающими глазами (взглядом немного скучающего «удава»), а преподаватель чувствует себя неуютно и вместо того, чтобы свободно размышлять над проблемой, читает лекцию намного хуже, чем он мог бы это сделать (и это не только наши личные впечатления: очень многие преподаватели рассказывают о подобных случаях). Особенно все это забавно (и печально, одновременно) в аудиториях будущих юристов, которые все-таки должны учиться чувствовать ситуацию и как-то положительно влиять на общую психологическую атмосферу занятия...

Для проведения практических занятий предлагается следующая тематика, в соответствии с 9 разделом рабочей программы дисциплины:

очно-заочная форма обучения:

1. Законодательное регулирование торговой деятельности
2. Объекты торгового права
3. Особенности правового положения, правовое регулирование деятельности товарных бирж;
4. Биржевые сделки. Практические вопросы заключения. Биржевые споры и порядок их разрешения;
5. Конкуренция в коммерческой деятельности;
6. Договоры, регулирующие торговый оборот;
7. Договоры на реализацию товаров;
8. Структура договорных связей;
9. Посреднические договоры в торговле;
10. Договоры, содействующие торговле;
11. Организационные договоры в торговом обороте;
12. Имущественная ответственность в торговом обороте.

Практическое занятие – это одна из форм учебной работы, которая ориентирована на закрепление изученного теоретического материала, его более глубокое усвоение и формирование умения применять теоретические знания в практических, прикладных целях.

Особое внимание на практических занятиях уделяется выработке учебных или профессиональных навыков. Такие навыки формируются в процессе выполнения конкретных заданий – упражнений, задач и т.п. – под руководством и контролем преподавателя.

Готовясь к практическому занятию, тема которого всегда заранее известна, студент должен освежить в памяти теоретические сведения, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы, подобрать необходимую учебную и справочную литературу. Только это обеспечит высокую эффективность учебных занятий.

Отличительной особенностью практических занятий является активное участие самих студентов в объяснении вынесенных на рассмотрение проблем, вопросов; преподаватель, давая студентам возможность свободно высказаться по обсуждаемому вопросу, только помогает им правильно построить обсуждение. Такая учебная цель занятия требует, чтобы учащиеся были хорошо подготовлены к нему. В противном случае занятие не будет действенным и может превратиться в скучный обмен вопросами и ответами между преподавателем и студентами.

При подготовке к практическому занятию:

- проанализируйте тему занятия, подумайте о цели и основных проблемах, вынесенных на обсуждение;
- внимательно прочитайте материал, данный преподавателем по этой теме на лекции;
- изучите рекомендованную литературу, делая при этом конспекты прочитанного или выписки, которые понадобятся при обсуждении на занятии;
- постарайтесь сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументировать его обосновать;

- запишите возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на семинарском занятии получить на них ответы.

В процессе работы на практическом занятии:

- внимательно слушайте выступления других участников занятия, старайтесь соотнести, сопоставить их высказывания со своим мнением;
- активно участвуйте в обсуждении рассматриваемых вопросов, не бойтесь высказывать свое мнение, но старайтесь, чтобы оно было подкреплено убедительными доводами;
- если вы не согласны с чьим-то мнением, смело критикуйте его, но помните, что критика должна быть обоснованной и конструктивной, т.е. нести в себе какое-то конкретное предложение в качестве альтернативы;
- после практического занятия кратко сформулируйте окончательный правильный ответ на вопросы, которые были рассмотрены.

Практическое занятие помогает студентам глубоко овладеть предметом, способствует развитию у них умения самостоятельно работать с учебной литературой и первоисточниками, освоению ими методов научной работы и приобретению навыков научной аргументации, научного мышления.

Преподавателю же работа студента на практическом занятии позволяет судить о том, насколько успешно и с каким желанием он осваивает материал курса.

16. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

16.1. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходимы следующие программное обеспечение и информационные справочные системы:

1. Информационно-правовая система Гарант;
2. Справочная правовая система КонсультантПлюс;
3. Научная электронная библиотека/ сайт библиотеки: <http://www.iprbookshop.ru/>.

На рабочих местах используется операционная система Microsoft Windows, пакет Microsoft Office, а также другое специализированное программное обеспечение. В вузе есть два компьютерных класса, оснащенных лицензионным программным обеспечением – MS office, MS Project, Консультант + агент, 1С 8.2, Visual Studio, Adobe Finereader, Project Expert. Большинство аудиторий оборудовано современной мультимедийной техникой.

16.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходим мультимедийный класс.

Рабочую программу разработал: к.ю.н., доцент Красноглазов А.Ю.