

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Вячеславовна

Должность: Исполняющий обязанности проректора по учебно-методической деятельности

Дата подписания: 16.10.2024 12:34:58

Уникальный программный ключ:

d8c9010a242429811145767331182349311151111

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА АДМИНИСТРАТИВНОГО И ФИНАНСОВОГО ПРАВА

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

Е.С. Сахарчук

«17» апреля 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

образовательная программа направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция
шифр, наименование

Направленность (профиль)

Гражданско-правовой

Квалификация (степень) выпускника: Бакалавр


Формы обучения очная, заочная

Курс 4 семестр 8

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, утвержденного Приказом Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1011 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция». (Зарегистрировано Минюсте России 07.09.2020 №59673)

Разработчики рабочей программы:

к.ю.н., доцент кафедры административного и финансового права, МГГЭУ
место работы, занимаемая должность


 Андрянова В.В. 19.04. 2022 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры административного и финансового права

(протокол № 11 от « 19 » апреля 2022 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ
(протокол № 1 от « 27 » апреля 2022 г.)

СОГЛАСОВАНО:

Начальник учебно-методического управления
 И.Г. Дмитриева


«27» апреля 2022 г.

Начальник методического отдела
 Д.Е. Гапеев

«27» апреля 2022 г.

Заведующий библиотекой
 В.А. Ахтырская

«27» апреля 2022 г.

Декан факультета
 Р.М. Хакимов

«27» апреля 2022 г.

Содержание

1.	ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	5
3.	ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ	19
4.	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ	22
5.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	22
6.	ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	28
7.	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	36
8.	МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	43

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины (модуля)

Цель:

- формирование теоретических знаний, умений и навыков в области правового регулирования торгового оборота.

Задачи:

- усвоение основных понятий и категорий, составляющих предмет коммерческого права, в том числе: понятие торгового оборота, структуру и инфраструктуру товарного рынка; правовое положение участников торгового оборота; виды, заключение и расторжение коммерческих договоров;

- уяснение отличий коммерческого права от гражданского, предпринимательского и хозяйственного права;

- формирование умений и навыков реализации норм коммерческого права; умение анализировать и решать юридические проблемы в сфере продвижения товара от изготовителя к потребителю в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- овладение навыками изучения, осмысления и анализа правоприменительной практики, методикой анализа юридических ситуаций и разрешения проблем в сфере торговой деятельности, при заключении и расторжении коммерческих договоров в соответствии с законодательством Российской Федерации.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Коммерческое право» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1. Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.05.01

Изучение дисциплины «Коммерческое право» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися при изучении предшествующих курсов: «Конституционное право», «Гражданское право», «Административное право», «Предпринимательское право».

Изучение учебной дисциплины «Коммерческое право» необходимо для освоения таких дисциплин как: «Международное частное право», «Основы правовой работы юриста в гражданском процессе».

Дисциплина изучается студентами 4 курса в течение 8-го семестра (очная и заочная формы обучения).

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины (модуля)

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-1	Способен осуществлять правовое сопровождение деятельности субъектов правоотношений	ПК-1.1. Знает основные понятия и категории права, содержание, способы толкования и применения норм права. ПК-1.2. Умеет применять нормативные требования к фактическим обстоятельствам осуществления юридической деятельности, анализировать и обобщать правоприменительную практику.

		ПК-1.3. Владеет навыками принятия правовых решений и осуществления иных юридических действий в процессе правового сопровождения деятельности субъектов правоотношений.
ПК-3	Способен юридически правильно квалифицировать факты, события и обстоятельства, возникающие в сфере профессиональной деятельности	<p>ПК-3.1. Знает правила квалификации юридических фактов, событий и обстоятельств, в процессе осуществления юридической деятельности.</p> <p>ПК-3.2. Умеет правильно определять юридически значимые факты, события и обстоятельства, квалифицирует их применительно к конкретной ситуации.</p> <p>ПК-3.3. Владеет навыками квалификации юридических фактов, событий и обстоятельств, для обоснования правовой позиции в процессе осуществления профессиональной деятельности.</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1. Объем учебной дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, часов		Очная форма	Заочная форма
			Курс, часов	Курс, часов
	Очная форма	Заочная форма	3 курс, 72 часов	3 курс, 72 часов
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:				
Лекции (Л)	20	4	20	4
В том числе, практическая подготовка (ЛПП)	0	0	0	0
Практические занятия (в том числе, зачет с оценкой)	34	6	34	6
В том числе, практическая подготовка (ПЗПП)	6	1	6	1
Лабораторные работы (ЛР)	0	0	0	0
В том числе, практическая подготовка (ЛРПП)	0	0	0	0
Самостоятельная работа обучающихся (СР)	54	94	54	94
В том числе, практическая подготовка (СРПП)	10	18	10	18
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:	2	4	2	4
Контрольная работа	-	-	-	-
Курсовая работа	-	-	-	-
Зачет	+	4	+	4
Экзамен	-	-	-	-
Итого: Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	108 часа, 3 зачетные единицы	108 часа, 3 зачетные единицы	108 часа, 3 зачетные единицы	108 часа, 3 зачетные единицы

2.2. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ пп	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (тематика занятий)	Формируемые компетенции (индекс)
1.	Тема 1. Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	<p>Коммерческое право как один из разделов правоведения, учебная дисциплина. Предмет изучения коммерческого права.</p> <p>Понятие и сущность коммерции как одного из видов предпринимательства, т.е. деятельности, направленной на получение прибыли в результате торговых сделок. Торговый оборот как процесс продвижения товаров на возмездной договорной основе от изготовителей к потребителям. Соотношение коммерческой деятельности и торгового оборота.</p> <p>Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
2.	Тема 2. Правовое регулирование торгового оборота	<p>Понятие торгового законодательства. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства. Соотношение торгового законодательства и законодательства о предпринимательстве.</p> <p>Структура и состав торгового законодательства. Законы и подзаконные акты по регулированию торгового оборота. Отраслевые и комплексные нормативные акты как источники коммерческого права. Обычаи делового оборота.</p> <p>Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
3.	Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности	<p>Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Полные и смешанные товарищества как субъекты коммерческой деятельности.</p> <p>Специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности. Участие государства, различных национально-государственных и административно-территориальных образований в торговом обороте.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3

		<p>Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.</p> <p>Особенности создания и регистрации организаций с иностранными инвестициями, и осуществления ими торговых операций на территории России. Участие иностранных юридических лиц, их филиалов, представительств, а также граждан во внутреннем торговом обороте России.</p>	
4	Тема 4. Объекты торгового оборота	<p>Понятие объектов торгового оборота. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения, - основной объект торгового оборота. Применение терминов "товар" и "продукция" в российском законодательстве. Сельскохозяйственная продукция как предмет договоров контрактации, заготовительных отношений.</p> <p>Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Защита прав участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товара. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
5	Тема 5. Регулирование реализации отдельных видов товаров	<p>Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экологические требования и другие.</p> <p>Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров и исключительные права предприятий на продажу определенных товаров. Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.</p> <p>Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров. Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3

6	Тема 6. Организация торгового оборота	<p>Организация торгового оборота-объективное требование рыночной экономики, условие восстановления и развития народнохозяйственного комплекса.</p> <p>Организационные формы оптовой торговли: товарные биржи, постоянные и временные оптовые ярмарки, снабженческо-сбытовые и оптовые торговые организации, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др.</p> <p>Организацию сбыта товаров производителями (изготовителями): через структурные подразделения (службы) сбыта; контролируемые сбытовые (дилерские) сети; независимые сбытовые и посреднические организации.</p> <p>Правовое обеспечение развития товарного рынка. Правовые вопросы материального и товарного снабжения коммерческих и некоммерческих организаций. Правовые аспекты маркетинга. Роль рекламы в организации торгового оборота.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
7	Тема 7. Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	<p>Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности. Механизмы создания и развития конкурентных отношений.</p> <p>Запреты на монополистическую деятельность. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.</p> <p>Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушений правил конкуренции. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
8	Тема 8. Документирование торгового оборота	<p>Законодательное регулирование учета, отчетности коммерческой деятельности, документирование совершаемых в процессе нее сделок и операций. Требования законодательства к форме и содержанию документов, составляемых при осуществлении расчетов, перевозок грузов, приема-передачи материальных ценностей, а также совершении других операций.</p> <p>Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций. Обеспечение коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3

		документации.	
9	Тема 9. Обязательства в торговом обороте	<p>Понятие торговой сделки. Соглашения о возмездной реализации (приобретении) оптовых партий товара - основной вид торговых сделок. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Договоры поставки и контрактации сельскохозяйственной продукции как разновидности договора купли-продажи.</p> <p>Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Порядок заключения договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Предусмотренные законодательством случаи обязательного заключения договоров оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.</p> <p>Государственная контрактная система. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.</p> <p>Особенности заключения договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках, по результатам конкурса, аукциона. Особенности договорных отношений при продаже товаров производителями (изготовителями) и иными субъектами через реализационную (дилерскую) сеть.</p> <p>Выбор структуры договорных связей. Выработка условий торговых договоров. Определение ассортимента, экспертиза качества, комплектность товаров, приемка товара. Место и сроки исполнения торговых сделок. Способы установления цены на товар. Формы и порядок расчетов за товар.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
10	Тема 10. Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски	<p>Доставка и перевозка товаров. Транспортировка товара. Централизованная доставка товаров автотранспортом. Железнодорожная перевозка грузов. Морские перевозки грузов. Воздушные перевозки грузов.</p> <p>Возможность отгрузки (доставки) товара получателям, с которыми продавец не состоит в договорных отношениях. Вывоз товара покупателями. Хранение (ответственное хранение) товара.</p> <p>Обеспечение исполнения торговых договоров. Неустойка. Залог. Задаток. Поручительство. Банковская гарантия. Удержание имущества должника.</p>	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3

		<p>Возврат товаров. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов. Ответственность за неисполнение торговых договоров. Претензии и иски. Судебное рассмотрение споров.</p>	
--	--	--	--

2.3. Разделы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Аудиорная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР	СР	Всего
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ЛР ПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
8 семестр					
1	Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	2	2	4	8
			0	0	0
2	Правовое регулирование торгового оборота	2	2	4	8
			0	0	0
3	Субъекты коммерческой деятельности	2	2	4	8
			0	0	0
4	Объекты торгового оборота	2	4	4	10
			0	0	0
5	Регулирование реализации отдельных видов товаров	2	2	4	10
			0	0	0
6	Организация торгового оборота	2	4	4	10
			0	0	0
7	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	2	4	6	12
			2	2	4
8	Документирование торгового оборота	2	2	4	8
			0	2	2
9	Обязательства в торговом обороте	2	4	6	12
			2	2	6
10	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски	2	6	10	18
			2	4	6
11	Зачет	-	2	-	2
	<i>Итого:</i>	20	34	54	108
	<i>Всего:</i>	20	34	54	108

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР	СР	Всего
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ЛР ПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
8 семестр					
1	Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	2	2	10	14
			0	0	0
2	Правовое регулирование торгового оборота	-	-	10	10
			0		0
3	Субъекты коммерческой деятельности	-	-	10	10
			0		0
4	Объекты торгового оборота	-	-	10	10
			0		0
5	Регулирование реализации отдельных видов товаров	-	-	10	10
			0	2	2
6	Организация торгового оборота	-	-	10	10
			0		0
7	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	-	-	10	10
				4	4
8	Документирование торгового оборота	-	-	4	4
			0	4	4
9	Обязательства в торговом обороте	-	-	10	10
				4	4
10	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски	2	4	10	16
			1	4	5
11	Зачет	-		-	4
	<i>Итого:</i>	4	6	94	108
	<i>Всего:</i>	4	6	94	108

2.4. План самостоятельной работы обучающегося по дисциплине (модулю)

Очная форма обучения

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудое мкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1.	Понятие коммерческого	Подготовка докладов - презентаций в	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1,	Доклад - презентация и его

	права. Предмет и система курса коммерческого права.	соответствии с выбранной темой		ПК-3.2, ПК-3.3	обсуждение
		Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
2.	Правовое регулирование торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Доклад - презентация и его обсуждение
		Выполнить письменные практические задания.	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных заданий
3	Субъекты коммерческой деятельности	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Доклад - презентация и его обсуждение
		Выполнить письменные практические задания.	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практическ заданий
4	Объекты торгового оборота	Составить процессуальные документы (2 документа по выбору студента)	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Анализ письменных практическ заданий
		Выполнить письменные практические задания.	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практическ заданий
5	Регулирование реализации отдельных видов товаров	Составить процессуальные документы по делам (2 документа по выбору студента)	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Анализ письменных практическ заданий
		Выполнить письменные практические задания	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практическ заданий
6	Организация торгового	Самостоятельный поиск и изучение научных	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1,	Устный опрос

	оборота	материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям		ПК-3.2, ПК-3.3	
		Составить процессуальные документы по арбитражным делам (2 документа по выбору студента)	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практических заданий
		Выполнить письменные практические задания	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практических заданий
7	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		<i>СРПП</i> Выполнить письменные практические задания	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практических заданий
8	Документирование торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		Подготовка доклада в соответствии с выбранной темой. Выполнить письменные практические задания	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Обсуждение доклада. Анализ письменных практических заданий
		<i>СРПП</i>	2		
9	Обязательства в торговом обороте	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		Подготовка доклада в соответствии с выбранной темой <i>СРПП</i>	6 4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Обсуждение доклада
10	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски.	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос. Доклад - презентация и его обсуждение
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практических заданий

Заочная форма обучения

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1.	Понятие коммерческого права. Предмет и система курса коммерческого права.	Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Доклад - презентация и его обсуждение
		Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
2.	Правовое регулирование торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		Подготовка докладов - презентаций в соответствии с выбранной темой	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Доклад - презентация и его обсуждение Анализ письменных заданий
		<i>СРПП</i>	2		
3	Субъекты коммерческой деятельности	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Доклад - презентация и его обсуждение
		<i>СРПП</i>	2		
		<i>Выполнить письменные практические задания.</i>	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практическ заданий
4	Объекты торгового оборота	Составить процессуальные документы (2 документа по выбору студента)	6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Анализ письменных практическ заданий
		<i>СРПП</i>	4		
5	Регулирование реализации отдельных видов товаров	Составить процессуальные документы по делам (2 документа по выбору студента)	8	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Анализ письменных практическ заданий
		<i>СРПП</i>	2		
6	Организация	Самостоятельный поиск и	4	ПК-1.1, ПК-1.2,	Устный опрос

	торгового оборота	изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям		ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	
		Составить процессуальные документы по арбитражным делам (2 документа по выбору студента)	4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ письменных практических заданий
		<i>СРПП</i>	2		
7	Конкуренция. Защита от недобросовестной конкуренции	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	8	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос
		<i>СРПП</i>	2		
8	Документирование торгового оборота	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Обсуждение доклада
		Подготовка доклада в соответствии с выбранной темой	1	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Анализ практических заданий
		<i>СРПП</i>	1		
9	Обязательства в торговом обороте	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	8	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Анализ письменных практических заданий
		<i>СРПП</i>	2		
10	Правовые основы содействия торговому обороту товаров. Обеспечение обязательств. Претензии и иски.	Самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям	8	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Анализ письменных практических заданий
		<i>СРПП</i>	4		

3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

Учебные занятия инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья организуются совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий.

При этом необходимо учитывать несколько аспектов:

- особенности нозологии студентов инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- психоэмоциональное состояние студентов;
- психологический климат, который сложился в студенческой группе;
- настрой отдельных студентов и группы в целом на процесс обучения.

При организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе.

В образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными особенностями здоровья, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

Специфика обучения юриспруденции инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья предполагает использование игрового, практико-ориентированного, занимательного материала, который необходим для получения знаний и формирования необходимых компетенций. Подготовка студентами заданий для семинарских занятий должна сочетать устные и письменные формы в соответствии с их особенностями здоровья.

Для того чтобы предотвращать наступление у студентов с инвалидностью и обучающихся имеющих ограниченные возможности здоровья быстрого утомления можно использовать следующие методы работы:

- чередование умственной и практической деятельности;
- преподнесение материала с использованием средств наглядности;
- использование технических средств обучения, чередование предъявляемой на слух информации с наглядно-демонстрационным материалом.

При освоении дисциплин инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение должно отводиться проведению с ними индивидуальной работы со стороны преподавателей. В индивидуальную работу включается:

- индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы;
- индивидуальная воспитательная работа.

Особенности обучения студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Для студента имеющего нарушения опорно-двигательного аппарата, необходимо посоветовать использовать вспомогательные средства для усвоения программы, например, диктофон и другие электронные носители информации.

При проведении аудиторных занятий со студентами, имеющими осложнения с моторикой рук возможно использование следующих вариантов работы:

- обеспечение студентов электронными текстами лекций и заданий к семинарским занятиям;
- использование технических средств фиксации текста (диктофоны), с последующим составлением тезисов лекции в ходе самостоятельной работы студента, которые они впоследствии могут использовать при подготовке и ответах на семинарских занятиях.

Одним из видов работы для студентов, испытывающих трудности в письме может быть подготовка к семинарским занятиям таких заданий, которые не требуют от них написания длинных текстов ответов. Наиболее оптимальным вариантом такого задания, выполняемого в письменной форме, может служить тестовое задание. Использование тестирования студентов необходимо совмещать с обсуждением вариантов ответов.

Контроль знаний можно вести как в устном, так и в письменном виде.

Особенности обучения студентов с нарушением слуха.

При организации образовательного процесса со слабослышащей аудиторией рекомендуется использовать следующие педагогические принципы:

- наглядности преподаваемого материала;
- индивидуального подхода к каждому студенту;
- использования информационных технологий;
- использования учебных пособий, адаптированных для восприятия студентами с нарушением слуха.

Студенту с нарушением слуха следует предложить занять место на передних партах аудитории, а преподавателю рекомендуется больше времени во время занятий находиться рядом с рабочим местом этого студента. Учитывая, что такие студенты лучше понимают по губам, желательно располагаться к ним лицом, говорить громко и четко.

Для повышения уровня восприятия учебной информации студентами рассматриваемой группы, рекомендуется применение звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных и других средств. Сложные для понимания темы следует снабжать как можно большим количеством наглядного материала. Особую роль в обучении лиц с нарушенным слухом, играют видеоматериалы. По возможности, предъявляемая видеoinформация может сопровождаться текстовой бегущей строкой или сурдологическим переводом.

Контроль знаний студентов указанной нозологии может вестись преимущественно в письменном виде, но для развития устной речи, рекомендуется предложить студенту рассказать ответ на задание в тезисах.

Особенности обучения студентов с нарушением зрения. Специфика обучения слабовидящих студентов заключается в следующем:

- необходимо дозировать учебную нагрузку;
- применять специальные формы и методы обучения, технические средства, позволяющие воспринимать информацию, а также оптических и тифлопедагогических устройств, расширяющих познавательные возможности студентов;
- увеличивать искусственную освещенность помещений, в которых занимаются студенты с пониженным зрением.

При зрительной работе у слабовидящих студентов быстро наступает утомление, что снижает их работоспособность. Поэтому необходимо проводить небольшие перерывы или переключение рабочей активности.

При чтении лекций, слабовидящим студентам следует разрешить использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры, как способ конспектирования, во время занятий. Необходимо комментировать свои жесты и надписи на доске и передавать словами то, что часто выражается мимикой и жестами.

При работе на компьютере следует использовать принцип максимального снижения зрительных нагрузок, дозирование и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности. Кроме того, необходимо использовать специальные программные средства для увеличения изображения на экране или для озвучивания информации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается выполнение следующих

дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей, обучающихся:

1. информация по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для студентов с инвалидностью и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов, а также может быть предоставлено дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа, наряду с аудиторными занятиями, является неотъемлемой частью изучения дисциплины. Приступая к изучению дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести тетради для конспектирования лекций и практических занятий.

К видам самостоятельной работы в рамках обучения относятся:

- самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям;

- анализ изученных материалов и подготовка устных докладов и контрольной работы в соответствии с выбранной для этого вида работы темой;

- самостоятельное изучение определенных разделов и тем дисциплины;

- подготовка к аудиторным занятиям;

- подготовка к промежуточному, текущему контролю знаний и навыков (в т.ч. к контрольным работам, тестированию и т.п.);

- подготовка к зачету или экзамену.

При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. При подготовке к зачету повторять пройденный материал в соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, выносящихся на зачет и содержащихся в данной программе. Использовать конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем.

Обратить особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных студентом по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю. Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Для оптимизации организации и повышения качества обучения студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями по организации самостоятельной работы, размещёнными на официальном сайте университета: **Черкашина Н.В. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся (направления подготовки: 40.03.01**

Юриспруденция, 40.04.01 Юриспруденция) //

[http://portal.mgsgi.ru/elektronnaya_biblioteka/1972/9919/.](http://portal.mgsgi.ru/elektronnaya_biblioteka/1972/9919/)

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

Очная форма обучения

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
8	Л	Лекция-дискуссия, лекция-беседа	4
	ПЗ	Доклад – презентация, разбор конкретных ситуаций	8
Итого:			12

Заочная форма обучения

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
8	Л		
	ПЗ	Доклад – презентация, разбор конкретных ситуаций	2
Итого:			2

Лекция-беседа, или «диалог с аудиторией», является наиболее распространенной и сравнительно простой формой активного вовлечения студентов в учебный процесс. Эта лекция предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Преимущество лекции-беседы состоит в том, что она позволяет привлекать внимание слушателей к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом особенностей обучаемых.

К участию в лекции-беседе можно привлечь различными приемами, так, например, озадачивание слушателей вопросами в начале лекции и по ее ходу, как уже описывалось в проблемной лекции, вопросы могут, быть информационного и проблемного характера, для выяснения мнений и уровня осведомленности по рассматриваемой теме, степени их готовности к восприятию последующего материала. Вопросы адресуются всей аудитории. Слушатели отвечают с мест. Если преподаватель замечает, что кто-то из обучаемых не участвует в ходе беседы, то вопрос можно адресовать лично тому слушателю, или спросить его мнение по обсуждаемой проблеме. Для экономии времени вопросы рекомендуется формулировать так, чтобы на них можно было давать однозначные ответы. С учетом разногласий или единодушия в ответах преподаватель строит свои дальнейшие рассуждения, имея при этом возможность, наиболее доказательно изложить очередное понятие лекционного материала.

Вопросы могут быть как простыми для того, чтобы сосредоточить внимание слушателей на отдельных аспектах темы, так и проблемные. Обучаемый, продумывая ответ на заданный вопрос, получает возможность самостоятельно прийти к тем выводам и

обобщения, которые преподаватель должен был сообщить им в качестве новых знаний, либо понять важность обсуждаемой темы, что повышает интерес, и степень восприятия материала слушателями.

Во время проведения лекции-беседы преподаватель должен следить, чтобы задаваемые вопросы не оставались без ответов, т.к. они тогда будут носить риторический характер, не обеспечивая достаточной активизации мышления обучаемых.

Лекция-дискуссия. В отличие от лекции-беседы здесь преподаватель при изложении лекционного материала не только использует ответы слушателей на свои вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами.

Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и учащегося, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых обучаемых. Эффект достигается только при правильном подборе вопросов для дискуссии и умелом, целенаправленном управлении ею. Так же можно предложить слушателям проанализировать и обсудить конкретные ситуации, материал.

По ходу лекции-дискуссии преподаватель приводит отдельные примеры в виде ситуаций или кратко сформулированных проблем и предлагает студентам коротко обсудить, затем краткий анализ, выводы и лекция продолжается.

Положительным в дискуссии является, то, что обучаемые соглашались с точкой зрения преподавателя с большой охотой, скорее в ходе дискуссии, нежели во время беседы, когда преподаватель лишь указывает на необходимость принять его позицию по обсуждаемому вопросу.

Данный метод позволяет преподавателю видеть, насколько эффективно слушатели используют полученные знания в ходе дискуссии. Отрицательное же то, что обучаемые могут неправильно определять для себя область изучения или не уметь успешно обсуждать возникающие проблемы. Поэтому в целом занятие может оказаться запутанным. Слушатели в этом случае могут укрепиться в собственном мнении, а не изменить его. Выбор вопросов для активизации учащихся и темы для обсуждения, составляется самим преподавателем в зависимости от конкретных дидактических задач, которые преподаватель ставит перед собой для данной аудитории.

Доклад-презентация. Использование мультимедийных возможностей во время докладов преследует следующие цели: демонстрация возможностей и способностей организации доклада в соответствии с современными требованиями и с использованием современных информационных технологий; наглядное представление основных положений доклада; повышение эффективности доклада за счет одновременного изложения материала и показа демонстрационных фрагментов (аудио-визуальная подача материала); поддержание интереса к материалу изложения.

Докладчик в праве выбрать программное обеспечение для презентации своего доклада, однако следует учесть совместимость ПО с теми компьютерами, где будет проходить презентация, поэтому данные методические рекомендации разработаны для установленного на факультете лингвистики лицензионного пакета Microsoft Office.

Подготовка доклада с презентацией состоит из следующих этапов:

1. Подготовка текста доклада по рекомендованным источникам.
2. Разработка структуры презентации.
3. Создание презентации в Microsoft PowerPoint.
4. Репетиция доклада с использованием презентации.

Если вы готовите доклад на семинар, внимательно просмотрите рекомендованную литературу по вашей теме и составьте план доклада. Вы также можете осуществить поиск научных публикаций по ключевым словам в сети Интернет.

Обращайте внимание на дату публикации и фамилию автора (или издательство). Слишком старый год издания (более 5 лет для актуальных исследований и более 10 лет для фундаментальных наук) может не содержать современных точек зрения по интересующему вас вопросу. Исключение может составить рассмотрение истории вопроса. К частным исследованиям также подходите критически.

Приветствуется предоставление разных подходов к решению проблемы: неоднозначность способствует развитию дискуссии и создает почву для формирования умения анализировать и обобщать полученную информацию. Составьте текст выступления. Теоретические положения должны быть проиллюстрированы примерами. Поскольку доклад будет поддержан презентацией, включите в текст таблицы, схемы, рисунки и диаграммы – все то, что поможет слушателям вникнуть в суть проблемы и облегчит ее понимание. Сплошная текстовая информация затрудняет восприятие, поэтому продумайте схематическую и графическую форму подачи материала, там, где это возможно.

Структура презентации должна соответствовать плану (структуре) доклада. Титульный слайд должен содержать название доклада, имя докладчика. Также на первый слайд можно поместить название и логотип университета и / или подразделения, в котором происходит доклад.

Очередность слайдов должна четко соответствовать структуре вашего доклада. Не планируйте в процессе доклада возвращаться к предыдущим слайдам или перелистывать их вперед, это усложнит процесс и может сбить ход ваших рассуждений. Слайды можно пронумеровать с указанием общего количества слайдов в презентации. Таким образом, вы позволите аудитории понимать, сколько слайдов осталось до конца вашего доклада, а также задавать вопросы по теме вашего выступления со ссылкой на номер слайда.

Слайды должны демонстрировать лишь основные положения доклада в тезисном (конспектном) формате.

В случае если объемный текст нужен на экране (определение, цитата и пр.), настоятельно рекомендуется его разбивка на составляющие компоненты и/или визуальное акцентирование ключевых фрагментов (другим цветом, начертанием, размером и т.д.).

Слишком частая смена слайдов неэффективна (менее 10-15 секунд на один слайд). При разделении готового текста доклада на слайды рекомендуется засекать время «проговаривания» одного слайда.

Рекомендуемое общее количество слайдов может варьироваться от 10 до 20 (в зависимости от информационной насыщенности слайдов).

Метод анализа конкретной ситуации - педагогическая технология, основанная на моделировании ситуации или использовании реальной ситуации, в целях анализа данного случая, выявления проблем, поиска альтернативных решений и принятия оптимального решения проблемы.

Процесс анализа конкретной ситуации и восхождение к решению выявленных проблем:

- введение в проблему. На первой ступени учебного процесса в центре внимания находится осмысление проблемной ситуации. Цель этой ступени – краткое описание ситуации и представление сути проблемы. Лишь после этого можно начать основную работу. Причем обучающиеся получают задание проанализировать ситуацию таким образом, чтобы выделить важные аспекты для дальнейшего хода событий среди несущественных фактов. Подобная деятельность требует особых умений обучающихся, усиленное внимание преподавателя должно быть направлено на развитие способности чувствовать и понимать важность проблемы.

Идентифицируя проблему и определяя первопричины, обучающиеся как бы «ставят диагноз», для чего необходимо понимание взаимозависимостей и функциональных связей в анализируемой ситуации. После того, как обучающиеся поняли существующую проблемную ситуацию, они получают задание сформулировать цели дальнейшей работы с заданием, что происходит в ходе групповой дискуссии.

- сбор информации. Дидактически обработанные задания содержат наряду с описанием ситуации краткое резюме, рабочие задания и вопросы для дискуссии, которые помогают учащимся ориентироваться в течение всего процесса решения проблемы. Комментарии преподавателя позволяют привести в соответствие с индивидуальным уровнем развития обучающихся формулировки заданий.

Если задание предоставляет ограниченную информацию, от обучающихся требуется самим раздобыть отсутствующую, но необходимую для принятия решения, информацию. Для отбора информации должны быть выработаны критерии. Одна из возможностей получения дополнительной информации - обращение к преподавателю. В таком случае экономится время, преподаватель оперативно получает представление о затруднениях, обучающихся и пробелах в их знаниях, следовательно, может быстро их устранить. Однако такой подход к получению информации создает опасность, ибо трудно прогнозировать результат его воздействия на последующее решение группы. Другая возможность получения информации - самостоятельный поиск источников, сбор и оценка информации, что требует специальной подготовки обучающихся. Следующая возможность - добывание информации вне образовательного учреждения, например, на предприятиях. Так обучающиеся заранее знакомятся с различными возможностями реальных рабочих мест, что важно для их будущей профессиональной деятельности.

Итак, на данной ступени обучающиеся должны не только проанализировать предоставленный фактический материал, но, если это необходимо, самостоятельно собрать и оценить дополнительную информацию.

Эта работа проводится в малых группах, которые должны самостоятельно освоить постановку проблемы при анализе ситуации. Преимущество работы в малых группах в том, что обучающиеся с разным уровнем подготовки могут взаимно обмениваться своими знаниями и опытом; застенчивые обучающиеся получают возможность проявить себя и самоутвердиться; у всех участников группы развивается умение работать в команде, готовность к кооперации и коммуникации.

- рассмотрение альтернатив. На этой ступени на переднем плане находится развитие альтернатив действий. Обучающийся должен освободиться от одномерного мышления, которое рассматривает только одну возможность или решение как правильное. Необходимо обратиться к творчеству обучающихся, чтобы найти как можно больше альтернатив решения для исследования ситуации. Чтобы суметь предложить больше альтернатив от студента, требуется рассмотреть комплексную проблему под разными углами зрения. Дополнительный эффект состоит в том, что при включении многих точек зрения в комплексную систему требуется увеличение силы воображения обучающегося.

Задача этой ступени состоит в том, чтобы открыть обучающимся разносторонние способы мышления и разъяснить им, что решения всегда принимаются на основе выбора из многих альтернатив. В производственно-экономическом обучении редко существует лишь одно решение проблемы. Обучающийся должен становиться более «чувствительным», чтобы в последующей профессиональной и личной жизни не принимать представляемые решения вслепую, а искать возможные альтернативы. Рассмотрение альтернатив происходит в малой группе.

- принятие решения. На этой ступени от обучающихся требуется найти совместное решение внутри малой группы. До того, как прийти к этому, обучающиеся должны сопоставить все найденные альтернативы решения. Чтобы суметь прийти к решению на фундаментальной основе, они должны принять во внимание преимущества и недостатки каждой отдельной альтернативы, а также их последствия. Если обучающиеся в

заклучение хотят сравнить альтернативы, то имеет смысл письменно зафиксировать преимущества и недостатки, а также последствия отдельных альтернатив. Преимущество здесь в том, что обучающиеся сохраняют общее представление, чтобы, исходя из рациональных, по их мнению, критериев найти оптимальное решение. Далее обучающимся предлагается письменно зафиксировать факторы и аргументы, которые оказали влияние на их процесс решения.

- презентация решения. Презентация решения происходит уже не в малых группах, а перед всей аудиторией. При этом отдельные группы представляют решение, к которому они пришли. Если исследование случая предлагает пространство для нескольких возможностей решения, то нужно исходить из того, что отдельные группы пришли к разным и частично противоположным решениям. Из этого можно развить оживленную дискуссию, при которой каждая группа пытается аргументировать свое решение, но при этом принимает во внимание возражения оппонентов. На основе возражений малая группа может сама контролировать, убедительна ли их цепь аргументов. Так как отдельные малые группы действуют как противники, их задача - с одной стороны, защитить свое решение, а с другой, критически проверить аргументы другой группы. Чтобы «вырасти» для такой возможной «горячей» дискуссии, обучающиеся должны сначала научиться искусно владеть языком и аргументами. В этой фазе следует подчеркнуть роль учителя как модератора, который заботится о регулируемом ходе дискуссии. Важным условием здесь является то, что преподаватель сам должен владеть необходимой компетенцией для осуществления руководства обучающимися в рамках дискуссии.

- сравнительный анализ. В рамках этой последней ступени учебного процесса обучающимися сравниваются найденные решения с решением, принятым в действительности. Сравнение дает возможность критически рассмотреть, как ситуацию, так и принятое решение. Указания в книге решений следует понимать, как предложения для решения и как пространство для альтернативных стратегий решения. Возможно, обучающиеся решают, что, с критической точки зрения, предложение к решению уже не соответствует современным границам и нормам. Если обучающиеся способны к критическим оценкам современного состояния, то они смогут раскрыться как личности, желающие осознанно влиять на будущее развитие.

Эффективность работы с использованием метода анализа конкретной ситуации во многом зависит от умения преподавателя организовывать групповую работу: направлять беседу в нужное русло, контролировать время, вовлекать в дискуссию всех обучающихся, обеспечивать продуктивную обратную связь, корректно формулировать вопросы и задания, обобщать результаты и подводить итоги. В этих целях полезно разработать и использовать на занятиях рекомендации для учащихся по работе с подобными заданиями.

Наконец, необходимо корректно составить и оформить собственно само задание. Как уже говорилось, содержание задания обычно состоит из пакета специально подобранных в соответствии с дидактическими целями материалов. Ситуация может быть смоделирована, но в строгом соответствии с существующей реальностью.

Как в любом увлекательном повествовании, в задании, дабы вызвать познавательную активность обучающихся, должны присутствовать: введение, цель которого вызвать интерес к предлагаемому материалу, продемонстрировать практическую ценность и связь с изучаемым материалом (дисциплиной, темой); главная часть, которая содержит описание проблемной ситуации, необходимые ссылки, соответствующие цитаты, характеристики действующих лиц, представление о внутренних и внешних взаимосвязях и взаимозависимостях; заключение, где приводятся обобщения, описывается актуальность и значимость проблемы, акцентируются ограничения, влияющие на возможности разрешения проблемы.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения

Входное тестирование – не предусмотрено

Текущий контроль – устный опрос, анализ письменных практических заданий, доклад-презентация, эссе (вопросы для устного опроса, письменные практические задания и тест представлены в ФОСе по дисциплине «Коммерческое право»)

Промежуточная аттестация – зачет

6.2. Тематика докладов (эссе)

Темы эссе

Тема. История возникновения и развития коммерческого права.

1. Коммерческое право как наука и часть гражданского права.
2. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.
3. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права.
4. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни.
5. Основные виды коммерческой деятельности.
6. Понятие и виды коммерческих правоотношений.
7. Основные принципы коммерческого права.
8. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве. Принцип свободы предпринимательства. Принцип свободы договора. Принцип равенства участников коммерческих отношений. Принцип защиты нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности.
9. Методы правового регулирования в коммерческом праве.
10. Система источников коммерческого права.

Тема. Основы создания конкурентной среды. Антимонопольное регулирование торговой деятельности.

1. Основные направления антимонопольного регулирования в сфере торговли продовольственными товарами.
2. Виды антимонопольных запретов, установленных законодательством о торговой деятельности.
3. Правовые критерии установления барьеров для входа на товарные рынки.
4. Основные виды навязывания контрагенту договора своих собственных условий.
5. Критерии допустимости дискриминационных действий хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров.
6. Антимонопольные требования к договорному саморегулированию в торговле.
7. Система специальных антимонопольных запретов на вертикальные договоры о долгосрочном взаимодействии между производителем, поставщиком и розничным продавцом.
8. Запрет на картели в торговой деятельности.
9. Общие и специальные исключения из антимонопольных запретов на совершение торговых сделок.

10. Признаки экономической концентрации и координации экономической деятельности в корпоративном саморегулировании в торговле.

Тема. Государственное регулирование торговой деятельности. Лицензирование деятельности субъектов товарных рынков.

1. Осуществление государственного контроля деятельности субъектов товарных рынков.
2. Техническое регулирование товаров. Установление технических регламентов на отдельные группы товаров.
3. Проведение стандартизации товаров. Подтверждение соответствия отдельных групп товаров.
4. Регламентация метрологических требований к товарам.
5. Установление санитарных требований к товарам.
6. Осуществление государственного контроля над уровнем цен на рынке.
7. Проведение государственного контроля безопасности товаров.
8. Государственная регистрация товаров.

Темы докладов-презентаций

Тема. Заключение, изменение и расторжение коммерческих договоров. Особенности осуществления электронной торговли.

1. Виды коммерческих отчуждательных договоров: договор поставки, договор поставки для государственных нужд, договор контрактации, договор мены.
2. Предмет договора поставки товаров.
3. Содержание категории "продовольственные товары".
4. Субъектный состав договора поставки продовольственных товаров.
5. Понятие "торговая сеть" и ее виды.
6. Обязанности хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность посредством организации торговой сети, при заключении договора поставки продовольственных товаров.
7. Специфика условия о доступе к информации об условиях заключения договоров поставки товаров.
8. Условие о цене в договорах поставки товаров.
9. Понятие и содержание категории "вознаграждение оптового покупателя". Правила формирования условия о вознаграждении оптового покупателя и правовые ограничения применения вознаграждения.
10. Правовое регулирование торговых наценок в договорах поставки товаров. Понятия "цена товара" и "цена договора". Возможность изменения цены продовольственных товаров после заключения договора поставки товаров.
11. Понятие и система электронной торговли.
12. Правовое регулирование электронной торговли.
13. Правовое регулирование цифровой электронной подписи.
14. Торговля в сети Интернет.
15. Особенности правового регулирования размещения государственных заказов в электронной форме.

Тема. Особенности оборота отдельных видов товаров

1. Регулирование оборота лекарственных и наркотических веществ.

2. Регулирование оборота алкогольной продукции.
3. Регулирование производства лекарств.
4. Государственная регистрация лекарственных препаратов.
5. Государственное регулирование цен на лекарственные препараты.
6. Особенности регулирования оборота алкогольной продукции в Российской Федерации.
7. Режим торговли продовольственными товарами. Требования к поставке товаров, установленные Законом о торговой деятельности.
8. Особенности ценообразования в отношении продовольственных товаров.

Дополнительные темы докладов и рефератов

1. История торгового (коммерческого) права России
2. Современное состояние российского законодательства о торговле и перспективы его развития
3. Кодификация российского торгового законодательства: проблемы и перспективы. Концепции Торгового кодекса России
4. Применение торговых обычаев и обыкновений в торговой деятельности
5. Право ВТО: понятие, тенденции развития.
6. Право международных торговых договоров: система, основные проблемы
7. Торговое право Европейского союза: тенденции развития
8. Принципы европейского договорного права
9. Венская конвенция ООН 1980г. и развитие торгового законодательства
10. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА: содержание, тенденции развития
11. ИНКОТЕРМС: правовая природа, значение и содержание
12. Сравнительная характеристика современных зарубежных торговых кодексов
13. Становление и развитие науки коммерческого права
14. Предмет и метод регулирования торгового права
15. Принципы торгового права
16. Торговое законодательство США
17. Торговое право Германии
18. Торговое право азиатских стран
19. Торговое право стран Латинской Америки
20. Инструментальный подход в частном праве
21. Принципы разумности, добросовестности и честной деловой практики в торговом обороте
22. Современные тенденции развития торгового права
23. Сущность и признаки конкуренции и монополии
24. Цель конкурентного законодательства и пути ее достижения
25. Правовые средства формирования и реализации конкурентной стратегии
26. Проблемы правового регулирования естественных монополий
27. Законодательные меры, стимулирующие становление и развитие конкурентных отношений
28. Программы развития конкуренции: основные направления и нерешенные вопросы
29. Правовые меры, направление на увеличение количества хозяйствующих субъектов
30. Особенности регулирования конкурентных отношений в топливно-энергетическом комплексе
31. Особенности регулирования конкурентных отношений в сфере связи
32. Особенности регулирования конкурентных отношений в электроэнергетике
33. Особенности регулирования конкурентных отношений в газовой и нефтяной промышленности

34. Монополистическая деятельность: понятие, формы
35. Правовые проблемы выявления и доказывания монополюно высоких (низких) цен
36. Соглашения и согласованные действия, ограничивающие конкуренцию
37. Вертикальные и горизонтальные соглашения: проблемы правового регулирования.
38. Картели: сущность, признаки.
39. Монополистическая деятельность и недобросовестная конкуренция: общее и особенное
40. Недобросовестная конкуренция и злоупотребление правом
41. Добросовестность, разумность и справедливость как основополагающие категории законной конкурентной стратегии
42. Правовые проблемы обеспечение недискриминационного доступа
43. Недобросовестная конкуренция и интеллектуальная собственность
44. Влияние таможенно-тарифной политики на конкурентные отношения
45. Правовые проблемы осуществление контроля за экономической концентрацией
46. Предоставление государственных и муниципальных преференций: проблемы правового регулирования
47. Проблемы выявления и доказывания манипулирования ценами
48. Торговые отношения на рынке электроэнергии и мощности
49. Торговые отношения на рынке нефти и газа
50. Договорные отношения на рынке электроэнергии
51. Договорные отношения на морском и речном транспорте
52. Договорные отношения в сфере ж/д транспорта
53. Проблемы правового регулирования цен и тарифов
54. Публичные договор и договор присоединения: общее и особенное
55. Правовое регулирование деятельности «энергетических» бирж
56. Правовые аспекты обеспечения коммерческой тайны
57. Правовое обеспечение коммерциализации научных исследований в России
58. Договорное регулирование отношений в инновационной сфере
59. Принципы и механизмы правовой защиты информации в инновационной экономике
60. Правовые аспекты организации торгового оборота
61. Правовые аспекты формирования инфраструктуры торгового оборота
62. Организаторы торгового оборота как специальные субъекты коммерческого права
63. Оптовые ярмарки как организаторы торгового оборота
64. Правовое регулирование биржевой торговли
65. Участие товарных бирж в торговом обороте
66. Роль торгово-промышленных палат в обеспечении торговой деятельности (российский и международный опыт)
67. Правовые аспекты формирования инфраструктуры торгового оборота
68. Правовое регулирование выставочной торговли
69. Правовой статус выставок и ярмарок в России и зарубежных странах
70. Оптовые продовольственные рынки: проблемы правового регулирования
71. Ассоциации содействия торговле
72. Торговые союзы и ассоциации товаропроизводителей и товарораспространителей
73. Формирование и защита деловой репутации участников коммерческой деятельности
74. Правовой режим товаров в торговом обороте
75. Выставочный образец товара: правовое регулирование
76. Использование товарораспорядительных документов в торговом обороте (российский и зарубежный опыт)
77. Структура договорных связей в торговле
78. Товарный знак как инструмент защиты прав изготовителей товаров
79. Правовые проблемы использования товарных знаков

80. Система юридических инструментов для защиты бренда (товарный знак, фирменное наименование, деловая репутация и др.)
81. Договоры на передачу средств индивидуализации товаров: сфера применения и виды
82. Правовое регулирование вопросов тары и упаковки товаров в современных условиях
83. Право потребителя на информацию о товаре
84. Защита прав потребителей в России и зарубежных странах
85. Европейское законодательство о защите потребителя
86. Защита прав потребителей в сфере строительства
87. Особенности защиты прав потребителей при оказании образовательных услуг
88. Защита прав потребителей в сфере медицинских услуг
89. Защита прав потребителей в сфере гостиничного бизнеса
90. Защита прав потребителя в сфере туризма
91. Защита прав потребителей в сфере жилищно-коммунальных услуг
92. Особенности защиты прав потребителей в сфере психологического консультирования
93. Правовые способы защиты продавцов от действий со стороны потребителей
94. Долгосрочные договоры в коммерческом праве
95. Способы заключения договоров в торговом обороте
96. Правовые проблемы ведения переговоров по условиям заключаемых договоров
97. Заключение контрактов на закупку для государственных нужд
98. Торги как способ заключения договоров
99. Заключение и определение содержания долгосрочных договоров
100. Организационные договоры в торговом обороте
101. Биржевые договоры: виды, содержание
102. Изменение и расторжение торговых договоров в одностороннем порядке
103. Стандарты: виды, порядок применения
104. Обязательная сертификация товаров
105. Документы, удостоверяющие качество товаров
106. Государственная регистрация отдельных видов товаров
107. Обязательные требования к качеству товаров
108. Обязательное подтверждение соответствия товаров
109. Технические регламенты и стандарты
110. Добровольное подтверждение соответствия товаров
111. Экспертиза качества товаров
112. Маркировка как один из показателей качества товаров
113. Условие договора о качестве товаров
114. Приемка товаров по качеству
115. Отзыв товаров ненадлежащего качества
116. Правовое регулирование экспертизы качества товаров
117. Совершенствование регулирования оптовой торговли
118. Правовые аспекты совершенствования сбыта товаров
119. Система договоров на реализацию товаров (критерии выбора договорной конструкции)
120. Формирование условий торговых договоров
121. Формирование условия о предмете договора
122. Формирование условия о цене в торговых договорах
123. Формирование условий о сроках в торговых договорах.
124. Закупки товаров организациями с государственным участием в уставном капитале
125. Регламентация закупки товаров внутренними документами организации
126. Доведение информации об условиях и порядке заключения торгового договора
127. Определение в договоре цены на товары
128. Определение в торговом договоре способа расчетов
129. Регулирование расчетов по аккредитиву (чеками, по инкассо) в торговле

130. Ответственность за нарушение обязательств по аккредитивным расчетам
131. Регулирование расчетов в торговле с использованием электронных средств
132. Применение векселя в торговом обороте
133. Правовое регулирование поставки товаров
134. Договор контрактации в торговле
135. Договор поставки продовольственного товара в розничную сеть
136. Договор мены в торговом обороте
137. Договор товарного кредита и вещевого займа как реализационные договоры
138. Договор оптовой купли-продажи товаров
139. Договор дистанционной купли-продажи
140. Правовое регулирование хранения и ответственного хранения
141. Договор складского хранения.
142. Правовые способы обеспечения сохранности товаров при перевозке
143. Договор комиссии (консигнации) в торговом обороте
144. Договоры на передачу и переработку коммерческой информации
145. Юридически значимые аспекты маркетинга
146. Саморегулирование в маркетинговых коммуникациях
147. Защита конкуренции в маркетинговых коммуникациях
148. Правовые средства стимулирования сбыта
149. Договор на проведение маркетинговых исследований
150. Договоры на создание рекламы (по видам рекламы)
151. Договоры на распространение рекламы
152. Торговые аспекты изготовления и размещение наружной рекламы
153. Договор на проведение рекламной кампании
154. Спонсорство в маркетинговых коммуникациях
155. Договор на оказание маркетинговых услуг
156. Использование и защита результатов интеллектуальной деятельности в маркетинге
157. Юридические средства построения партнерских программ
158. Правовое регулирование коммерческого представительства: сущность, признаки
159. Договоры торгового поручения
160. Агентские договоры в торговом обороте: виды, признаки
161. Правовое регулирование дистрибьюторской деятельности (дистрибьюторский договор)
162. Правовое регулирование дилерской деятельности (дилерский договор)
163. Договор франчайзинга (коммерческой концессии)
164. Правовое регулирование грузовых перевозок
165. Транспортно-экспедиционный договор
166. Правовые аспекты логистики
167. Использование договора страхования в торговом обороте
168. Кредитные договоры в сфере торговли
169. Правовые способы реализации сельскохозяйственной продукции
170. Многоуровневый сетевой маркетинг: понятие и правовое регулирование
171. Регулирование продажи товаров через фирменные магазины
172. Правовое регулирование продажи товаров через нестационарные торговые объекты
173. Регулирование продажи товаров через автоматы (вендинг)
174. Правовые проблемы комиссионной продажи товаров
175. Правовое обеспечение исполнения торговых договоров
176. Исполнение торгового обязательства как система
177. Принципы исполнения торговых обязательств
178. Организация исполнения торгового обязательства
179. Субъекты исполнения торгового обязательства
180. Срок исполнения торгового обязательства.

181. Исполнение денежных обязательств из торговых договоров
182. Способы обеспечения исполнения торговых обязательств
183. Выработка условий об обеспечении исполнения обязательства
184. Договор залога товаров в обороте
185. Договорное регулирование ответственности за нарушения обязательств
186. Основания и условия применения мер ответственности
187. Неустойка в торговых обязательствах
188. Возмещение убытков как форма ответственности в торговых обязательствах
189. Выработка договорных условий об ответственности
190. Условия об ограничении и исключении ответственности в торговых договорах
191. Договорная дисциплина в торговом обороте
192. Сотрудничество сторон торгового договора
193. Конфликт сторон торгового договора
194. Учет свойств правовой связи при выработке условий торгового договора
195. Изменение торгового договора как способ урегулирования конфликта
196. Прекращение правовой связи сторон торгового договора
197. Претензионная работа в обеспечении договорной дисциплины
198. Правовая работа в коммерческих организациях
199. Юридическая служба коммерческих организаций: структура и функции
200. Основные задачи и порядок деятельности юридических служб коммерческих организаций
201. Организация работы по возмещению убытков по торговым договорам
202. Техника договорной работы в коммерческой организации
203. Организация работы по исполнению торговых договоров
204. Институт таможенной стоимости товаров по праву ВТО, Евразийского экономического союза и законодательству РФ
205. Наднациональные и национальные аспекты правового регулирования деятельности в сфере таможенного дела
206. Таможенно-правовой анализ статуса участников международной цепи поставок товаров
207. Правовые и практические аспекты классификации товаров в сфере внешней торговли
208. Правовые и практические аспекты применения РФ Рамочных стандартов безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации
209. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в условиях членства РФ в ВТО и участия в региональной экономической интеграции (ЕАЭС, СНГ)
210. Правовые основы и практика нетарифного регулирования внешней торговли в условиях Евразийского экономического союза
211. Правовой режим единой таможенной территории Евразийского экономического союза и изъятия из общих правил ее функционирования
212. Институт страны происхождения товаров в сфере внешнеторговой деятельности
213. Применение Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (ТФА) в праве Евразийского экономического союза и в законодательстве РФ
214. Значение и правовое регулирование доменного имени в торговом обороте
215. Средства индивидуализации субъектов торгового оборота
216. Правовой режим фирменного наименования

6.3. Курсовая работа - не предусмотрена

6.4. Вопросы к зачету

1. Предмет изучения коммерческого права. Система курса.
2. Понятие и сущность коммерции.
3. Соотношение коммерческой деятельности и торгового оборота.

4. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства.
5. Источники коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.
8. Специальная правоспособность юридических лиц по осуществлению отдельных видов коммерческой деятельности.
9. Особенности создания и регистрации организаций с иностранными инвестициями, и осуществления ими торговых операций на территории России.
10. Понятие объектов торгового оборота.
11. Применение терминов "товар" и "продукция" в российском законодательстве.
12. Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации.
13. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
14. Защита прав участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товара.
15. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара.
16. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
17. Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.
18. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота.
19. Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров.
20. Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.
21. Организация торгового оборота.
22. Организационные формы оптовой торговли.
23. Правовой статус товарных бирж.
24. Постоянные и временные оптовые ярмарки.
25. Сбытовые и снабженческие подразделения предприятий.
26. Оптовые торговые организации.
27. Дилерские сети.
28. Аукционные и конкурсные торги.
29. Правовые аспекты маркетинга.
30. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности.
31. Механизмы создания и развития конкурентных отношений.
32. Запреты на монополистическую деятельность.
33. Ответственность за нарушение антимонополистического законодательства.
34. Учет, отчетность коммерческой деятельности, документирование совершаемых в процессе нее сделок и операций.
35. Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций.
36. Обеспечение коммерческой тайны при проверке и изъятии торговой документации.
37. Понятие торговой сделки.
38. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.
39. Договоры поставки и контрактации как разновидности договора купли-продажи.

40. Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.
 41. Порядок заключения договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.
 42. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.
 43. Особенности заключения договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках, по результатам конкурса, аукциона.
 44. Особенности договорных отношений при продаже товаров производителями (изготовителями) и иными субъектами через реализационную (дилерскую) сеть.
 45. Выработка условий торговых договоров.
 46. Доставка и перевозка товаров. Транспортировка товара.
 47. Централизованная доставка товаров автотранспортом.
 48. Железнодорожная перевозка грузов.
 49. Морские перевозки грузов.
 50. Воздушные перевозки грузов.
 51. Возможность отгрузки (доставки) товара получателям, с которыми продавец не состоит в договорных отношениях.
 52. Вывоз товара покупателями.
 53. Хранение (ответственное хранение) товара.
 54. Обеспечение исполнения торговых договоров.
 55. Неустойка.
 56. Залог.
 57. Задаток.
 58. Поручительство.
 59. Банковская гарантия.
 60. Удержание имущества должника.
 61. Возврат товаров.
 62. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
 63. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.
 64. Ответственность за неисполнение торговых договоров.
- Претензии и иски. Судебное рассмотрение споров

6.5. Вопросы к экзамену – не предусмотрены учебным планом

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

1. Коммерческое право : учебник для вузов / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общей редакцией Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03373-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450025>
2. Коммерческое право / Толкачев А.Н. - Москва : Дашков и К, 2018. - 360 с.: ISBN 978-5-394-01153-5 -Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/511987>

7.2. Дополнительная литература

Коммерческое право. Практикум : учебное пособие для вузов / Е. А. Абросимова [и др.] ; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 131 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08388-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452895>

Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14756-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488765>

Белов, В. А. Торговое (коммерческое) право: основные российские концепции (Jurisprudentia Mercatoria Russica) : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13711-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496576>

Нормативные правовые акты

Международные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, 05.02.2014 N 2-ФКЗ, 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 1994. №32. ст. 3301
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 46. Ст. 4532.
4. Арбитражный Процессуальный Кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (действующая ред.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.

7.3. Программное обеспечение

Наименование продукта	Кол-во	Номер лицензии	Основание
Microsoft Volume License		48457427	Договор-оферта № Tr017922 от 06.04.2011
Applications - Office Standard 2010	25	*	
Microsoft Volume License		45411627	Гос. контракт № 14/09 от 14.04.2009
Applications - Office Professional Plus 2007	13	*	
Applications - Office Standard 2007	50	*	

7.4. Электронные ресурсы

1. Организация Объединенных Наций: www.un.org.
2. Совет Европы: <http://www.coe.int>.
3. Официальный сайт Верховного Суда РФ <http://www.vsrp.ru/>
4. Официальный сайт Президента РФ <http://kremlin.ru/>
5. Официальный сайт Арбитражного суда города Москвы <http://msk.arbitr.ru/>

6. Сайт «Российской газеты» <https://rg.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
8. ЭБС «ZNANIUM.COM»; <https://znanium.com>
9. Образовательная платформа «Юрайт»: <https://urait.ru/>
10. ЭБС «Лань»: <https://e.lanbook.com>
11. Электронная Библиотека МГГЭУ: http://portal.mgsgi.ru/elektronnaya_biblioteka/
12. Справочно-правовая система Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru/>
13. Polpred.com Обзор СМИ: <https://polpred.com/news/>

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

Методические указания по лекционным занятиям.

В ходе лекции студентам рекомендуется конспектировать ее основные положения, не стоит пытаться дословно записать всю лекцию, поскольку скорость лекции не рассчитана на аутентичное воспроизведение выступления лектора в конспекте, тем не менее она является достаточной для того, чтобы студент смог не только усвоить, но и зафиксировать на бумаге сущность затронутых лектором проблем, выводы, а также узловые моменты, на которые обращается особое внимание в ходе лекции.

Основным средством работы на лекционном занятии является конспектирование. Конспектирование – процесс мысленной переработки и письменной фиксации информации, в виде краткого изложения основного содержания, смысла какого-либо текста.

Результат конспектирования – запись, позволяющая конспектирующему немедленно или через некоторый срок с нужной полнотой восстановить полученную информацию. Конспект в переводе с латыни означает «обзор». По существу его и составлять надо как обзор, содержащий основные мысли текста без подробностей и второстепенных деталей. Конспект носит индивидуализированный характер: он рассчитан на самого автора и поэтому может оказаться малопонятным для других.

Для того чтобы осуществлять этот вид работы, в каждом конкретном случае необходимо грамотно решить следующие задачи:

1. Сориентироваться в общей концепции лекции (уметь определить вступление, основную часть, заключение).
2. Увидеть логико-смысловую канву сообщения, понять систему изложения информации в целом, а также ход развития каждой отдельной мысли.
3. Выявить «ключевые» мысли, то есть основные смысловые вехи, на которые «нанизано» все содержание текста.
4. Определить детализирующую информацию.
5. Лаконично сформулировать основную информацию, не перенося на письмо все целиком и дословно.

Определения, которые дает лектор стоит по возможности записать дословно и выделить другим цветом или же подчеркнуть. В случае изложения лектором хода научной дискуссии желательно кратко законспектировать существо вопроса, основные позиции и фамилии ученых их отстаивающих. Если в обоснование своих выводов лектор приводит ссылки на справочники, статистические данные, нормативные акты и другие официально опубликованные сведения имеет смысл лишь кратко отразить их существо и указать источник, в котором можно полностью почерпнуть излагаемую информацию.

Во время лекции студенту рекомендуется иметь на столах помимо конспектов также программу дисциплины, которая будет способствовать развитию мнемонической памяти, возникновению ассоциаций между выступлением лектора и программными

вопросами, федеральные законы, поскольку гораздо эффективнее следить за ссылками лектора по его тексту, нежели пытаться воспринять всю эту информацию на слух.

В случае возникновения у студента по ходу лекции вопросов, их следует записать и задать в конце лекции в специально отведенное для этого время.

По окончании лекции (в тот же или на следующий день, пока еще в памяти сохранилась информация) студентам рекомендуется доработать свои конспекты, привести их в порядок, дополнить сведениями с учетом дополнительно изученного нормативного, справочного и научного материала. Крайне желательно на полях конспекта отмечать не только изученные точки зрения ученых по рассматриваемой проблеме, но и выражать согласие или несогласие самого студента с законспектированными положениями, материалами судебной практики и т.п.

Лекционное занятие предназначено для изложения особенно важных, проблемных, актуальных в современной науке вопросов. Лекция, также, как и практическое занятие, требует от студентов определенной подготовки. Студент обязательно должен знать тему предстоящего лекционного занятия и обеспечить себе необходимый уровень активного участия: подобрать и ознакомиться, а при необходимости иметь с собой рекомендуемый преподавателем нормативный материал, повторить ранее пройденные темы по вопросам, которые будут затрагиваться в предстоящей лекции, вспомнить материал иных дисциплин.

В целях усиления практикоориентированности учебного курса на лекции могут приглашаться представители работодателей и практикующие юристы. Часть лекций проводится с применением интерактивных технологий в форме проблемной лекции, лекции-беседы и т.п.

1. *Проблемная лекция* - представляет собой учебное занятие, когда преподаватель в начале и по ходу изложения учебного материала создает проблемные ситуации и вовлекает обучающихся в их анализ. Разрешая противоречия, заложенные в проблемных ситуациях, обучающиеся самостоятельно могут прийти к тем выводам, которые преподаватель должен сообщить в качестве новых знаний. На проблемной лекции обучающийся находится в социально активной позиции, особенно когда она идет в форме живого диалога. Он высказывает свою позицию, задает вопросы, находит ответы и представляет их на обсуждение всей аудитории.

2. *Лекция-дискуссия* заключается в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений. Необходимо заранее подготовить вопросы, которые можно было бы ставить на обсуждение. Во время дискуссии участники могут либо дополнять друг друга, либо противостоять один другому. Эффективность проведения дискуссии будет зависеть от таких факторов, как: подготовка (информированность и компетентность) обучающихся по проблеме; семантическое однообразие (все термины, дефиниции, понятия и т.д. должны быть одинаково поняты всеми обучающимися); корректность поведения участников; умение проводить дискуссию.

3. *Лекция-беседа*, в ходе которой лектор сознательно вступает в диалог с одним или несколькими обучающимися. При этом остальные являются своего рода зрителями этого процесса, но не пассивными, а активно мыслящими о предмете организованной беседы, занимая ту или иную точку зрения и формулируя свои ответы на вопросы. Участие слушателей в лекции - беседе можно привлечь различными приемами, например, озадачивание обучающихся вопросами в начале лекции и по ее ходу. Вопросы могут быть как простыми для того, чтобы сосредоточить внимание на отдельных аспектах темы, так и проблемные. Слушатели, продумывая ответ на заданный вопрос, получают возможность самостоятельно прийти к тем выводам и обобщениям, которые преподаватель должен был сообщить им в качестве новых знаний, либо понять важность обсуждаемой темы, что повышает интерес, и степень восприятия материала обучающимися.

Для успешного проведения интерактивных лекций обучающемуся необходимо осуществить предварительную подготовку:

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции;

- перед каждой лекцией необходимо просмотреть рабочую программу дисциплины, ознакомиться с содержанием темы;

- ознакомиться с рекомендуемой литературой и нормативными правовыми актами.

Подготовительные мероприятия помогут обучающемуся лучше усвоить материал.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям.

Практические занятия - основная форма контактной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубленное изучение учебной дисциплины, привитие навыков самостоятельного поиска и анализа учебной информации, формирование и развитие у них научного мышления, умения активно участвовать в творческой дискуссии, делать правильные выводы, аргументировано излагать и отстаивать свое мнение. В ходе практических занятий происходит обсуждение отдельных вопросов в рамках учебной темы, выработка практических умений и приобретение навыков решения задач, умение юридически грамотно квалифицировать факты и обстоятельства, а также толковать и применять закон, использовать его при оценке и регламентации конкретных сфер общественных отношений. Алгоритм подготовки к практическим занятиям: - освоить лекционный материал (при наличии); - изучить основные нормативные правовые акты по теме; - ознакомиться с рекомендуемой основной и дополнительной литературой; - после изучения теории, перейти к закреплению полученных знаний посредством выполнения практических заданий. В рамках практических занятий предусмотрены встречи с представителями работодателей и практикующими работниками. Часть практических занятий проводится с применением интерактивных технологий: 1. Дискуссия (в т.ч. групповая дискуссия) предусматривает обсуждение какого-либо вопроса или группы связанных вопросов с намерением достичь взаимоприемлемого решения. Основными задачами дискуссии служат формирование общего представления как наиболее объективного, подтвержденного всеми участниками обсуждения или их большинством, а также достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех участников дискуссии. Методика проведения: Тема дискуссии формулируется до ее начала. Группа обучающихся делится на несколько малых групп. Каждая малая группа обсуждает позицию по предлагаемой для дискуссии теме в течение отведенного времени. Затем заслушивается ряд суждений, предлагаемых каждой малой группой. После каждого суждения оппоненты задают вопросы, выслушиваются ответы авторов предлагаемых позиций. В завершении дискуссии формулируется общее мнение, выражающее совместную позицию по теме дискуссии. Преподаватель дает оценочное суждение окончательно сформированной позиции во время дискуссии.

Практические (семинарские) занятия представляют собой одну из важных форм самостоятельной работы студентов над нормативными актами, материалами местной и опубликованной судебной практики, научной и учебной литературой непосредственно в учебной аудитории под руководством преподавателя.

В зависимости от изучаемой темы и ее специфики преподаватель выбирает или сочетает следующие формы проведения практических (семинарских) занятий: обсуждение теоретических вопросов, подготовка рефератов, решение задач (дома или в аудитории), круглые столы, научные диспуты с участием практических работников и ученых и т.п. Проверка усвоения отдельных (ключевых) тем может осуществляться посредством проведения коллоквиума.

Подготовка к практическому занятию заключается в подробном изучении конспекта лекции, нормативных актов и материалов судебной практики,

рекомендованных к ним, учебной и научной литературы, основные положения которых студенту рекомендуется конспектировать.

Активное участие в работе на практических и семинарских занятиях предполагает выступления на них, дополнение ответов однокурсников, коллективное обсуждение спорных вопросов и проблем, что способствует формированию у студентов навыков формулирования, аргументации и отстаивания выработанного решения, умения его защитить в дискуссии и представить дополнительные аргументы в его пользу. Активная работа на семинарском или практическом занятии способствует также формированию у студентов навыков публичного выступления, умения ясно, последовательно, логично и аргументировано излагать свои мысли.

При выступлении на семинарских или практических занятиях студентам разрешается пользоваться конспектами для цитирования нормативных актов, судебной практики или позиций ученых. По окончании ответа другие студенты могут дополнить выступление товарища, отметить его спорные или недостаточно аргументированные стороны, проанализировать позиции ученых, о которых не сказал предыдущий выступающий.

В конце занятия, после подведения его итогов преподавателем студентам рекомендуется внести изменения в свои конспекты, отметить информацию, прозвучавшую в выступлениях других студентов, дополнения, сделанные преподавателем и не отраженные в конспекте.

Практические занятия требуют предварительной теоретической подготовки по соответствующей теме: изучения учебной и дополнительной литературы, в необходимых случаях ознакомления с нормативным материалом. Рекомендуется при этом вначале изучить вопросы темы по учебной литературе. Если по теме прочитана лекция, то непременно надо использовать материал лекции, так как учебники часто устаревают уже в момент выхода в свет.

Применение отдельных образовательных технологий требуют предварительного ознакомления студентов с содержанием применяемых на занятиях приемов. Так, при практических занятиях студент должен представлять, как его общую структуру, так и особенности отдельных методических приемов: дискуссии, контрольные работы, использование правовых документов и др.

Примерные этапы практического занятия и методические приемы их осуществления:

- постановка целей занятия: обучающей, развивающей, воспитывающей;
- планируемые результаты обучения: что должны студенты знать и уметь;
- проверка знаний: устный опрос, фронтальный опрос, программированный опрос, письменный опрос, комментирование ответов, оценка знаний, обобщение по опросу;
- изучение нового материала по теме;
- закрепление материала предназначено для того, чтобы студенты запомнили материал и научились использовать полученные знания (активное мышление).

Формы закрепления:

- решение задач;
- групповая работа (коллективная мыслительная деятельность).

Домашнее задание:

- работа над текстом учебника;
- решение задач.

В рамках семинарского занятия студент должен быть готов к изучению предлагаемых правовых документов, а также к их составлению и анализу. Для выполнения этого вида работы студент должен знать правила работы:

- 1) предварительно ознакомиться с образцами того юридического документа, с которым предстоит работать;

- 2) определить какую нагрузку несет в себе тот или иной документ, зачем он нужен, какова цель его составления;
- 3) разобрать содержание правового документа, т.е. выявить какие основные информационные данные или какие вопросы он отражает;
- 4) выполнить непосредственное задание преподавателя (написать, ориентируясь на образец правового документа, аналогичный юридический документ, продумав соответствующие данные; исправить ошибки в предоставленном образце; вычленив структуру документа и т.п.).

На практическом (семинарском) занятии студент проявляет свое знание предмета, корректирует информацию, полученную в процессе лекционных и внеаудиторных занятий, формирует определенный образ в глазах преподавателя, получает навыки устной речи и культуры дискуссии, навыки практического решения задач.

Методические рекомендации по подготовке эссе.

Эссе – от франц. *essai*, англ. *essay*, *assay* – попытка, проба, очерк; от лат. *exagium* – взвешивание. Прозаическое сочинение – рассуждение небольшого объема со свободной композицией. Жанр критики и публицистики, свободная трактовка какой-либо проблемы. Эссе выражает индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендует на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета. Как правило, эссе предполагает новое, субъективно окрашенное слово о чем-либо и может иметь философский, историко-биографический, публицистический, литературно-критический, научно-популярный, беллетристический характер.

Эссе студента – самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем, либо выбранная самим студентом, но обязательно согласованная с преподавателем. Тема эссе должна содержать в себе вопрос, проблему, мотивировать на размышление.

Цель эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей. Писать эссе чрезвычайно полезно, поскольку это позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Требования к эссе. Эссе по дисциплине должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации с использованием изучаемых моделей, подробный разбор предложенной задачи с развернутыми мнениями, подбор и детальный анализ примеров, иллюстрирующих проблему и др.

Построение эссе.

Титульный лист (заполняется по единой форме).

Содержание.

Введение – суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически. На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования. При работе над введением могут помочь ответы на следующие вопросы: «Надо ли давать определения терминам, прозвучавшим в теме эссе?», «Почему тема, которую я раскрываю, является важной в настоящий момент?», «Какие понятия будут

вовлечены в мои рассуждения по теме?», «Могу ли я разделить тему на несколько более мелких подтем?»).

Основная часть – теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. В этом заключается основное содержание эссе и это представляет собой главную трудность. Поэтому важное значение имеют подзаголовки, на основе которых осуществляется структурирование аргументации. Именно здесь необходимо обосновать (логически, используя данные или строгие рассуждения) предлагаемую аргументацию и (или) анализ. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы. В зависимости от поставленного вопроса, анализ проводится на основе следующих категорий: причина – следствие, общее – особенное, форма – содержание, часть – целое, постоянство – изменчивость.

В процессе построения эссе необходимо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее доказательство. Следовательно, наполняя содержанием разделы аргументацией (соответствующей подзаголовкам), необходимо в пределах параграфа ограничить себя рассмотрением одной главной мысли.

Хорошо проверенный (и для большинства – совершенно необходимый) способ построения любого эссе – использование подзаголовков для обозначения ключевых моментов аргументированного изложения: это помогает посмотреть на то, что предполагается сделать (и ответить на вопрос, хорош ли замысел). Такой подход поможет следовать точно определенной цели в данном исследовании. Эффективное использование подзаголовков – не только обозначение основных пунктов, которые необходимо осветить. Их последовательность может также свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

Заключение – обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и др. Подытоживает эссе или еще раз вносит пояснения, подкрепляет смысл и значение изложенного в основной части. Методы, рекомендуемые для составления заключения: повторение, иллюстрация, цитата, впечатляющее утверждение. Заключение может содержать такой очень важный, дополняющий эссе элемент, как указание на применение (импликацию) исследования, не исключая взаимосвязи с другими проблемами.

Общий объем – 5–7 с. основного текста.

Зачет

Зачет может быть выставлен автоматически, по результатам текущих контролей и достижений, продемонстрированных студентом на практических занятиях.

Зачет проводится в виде устного опроса. Состав испытания определяется преподавателем самостоятельно исходя из уровня подготовки студента, продемонстрированного на текущей аттестации и практических занятиях.

Оценкой «зачтено» на зачете оценивается такое знание учебного курса, когда студент знает теоретические вопросы, хорошо в них ориентируется и обнаруживает умение связывать теорию с практикой. Ответ студента ниже уровня этих требований, показывающий наличие серьезных недоработок в его знаниях, плохое владение категориальным аппаратом, непонимание практического смысла теоретических вопросов, затруднение в понимании наиболее существенных политических теорий, на зачете оценивается «не зачтено».

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№п/п	Наименование	Перечень оборудования и технических средств
------	--------------	---

	оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	обучения
1	Аудитория №511	Системный блок: Процессор Intel Pentium 2160, 1.8 GHz 2048 ОЗУ HDD: 250 ГБ Акустическая система Sven Монитор Samsung SyncMaster 920NW
2	Аудитория №402	Аудитория 402 11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
3	Аудитория №403	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой
4	Аудитория №404 (учебный зал судебных заседаний)	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 920NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W Материально-техническое оснащение: Герб 1 Флаг 1 Трибуна для выступлений участников процесса 1 Молоток 1 Стол судейский 3 Стул судейский 3 Столы ученические 14 Стулья ученические 28 Доска трехстворчатая 1 Стол прокурора 1

		<p>Стол адвоката 1 Микрофон 1 Скамья подсудимых 1 Ограждение скамьи подсудимых 1 Табличка «Список дел, назначенных к слушанию» 1 Плакаты Судебное следствие (гл.37 УПК РФ (извлечение) 12 Технологии в зале судебных заседаний 5 ФЗ «О статусе судей в РФ» (извлечение) 3</p>
5	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №409	<p>Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 8192 ОЗУ SSD Объем: 128 ГБ Монитор AOC 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
7	Аудитории № 410	<p>1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма</p>
8	Аудитории № 411	<p>1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма</p>
9	Аудитории № 412	<p>1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма</p>
10	Аудитория №302	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>

11	Аудитория №303	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
12	Аудитория №304	Системный блок: Процессор Intel® Core i3-2100 3,1 GHz 4096 ОЗУ 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec NP410
13	Аудитория №305	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
14	Аудитория №306	12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
15	Аудитория №308	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
16	Аудитория №2-120	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 8192 ОЗУ SSD Объем: 128 ГБ Монитор AOC 2470W - 24 дюйма Акустическая система Defender Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
17	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ

		SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
18	Аудитории № 309	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
19	Аудитории № 310	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма
20	Аудитории № 311	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма

Помещения для самостоятельной работы (аудитория - 3-208, читальный зал) оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду МГГЭУ

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения	Измененные пункты	Решение Учебно-методического совета