


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

Утверждено:
на заседании кафедры
протокол от «16» мая 2019 г. № 9/1
Зав. кафедрой  /Е.И. Янгирова

Согласовано:
Председатель УМК института

 /Л.Р. Абзалилова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Правовое регулирование в торговой деятельности

Вариативная часть

программа бакалавриата

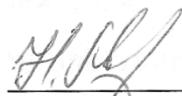
Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) подготовки
«Коммерция»

Квалификация
бакалавр

Разработчик (составитель):

Доцент, к.ф.н.



Н.В. Моджина

Дата приема: 2019 г.

Уфа 2019 г.

Составитель: доцент, к.ф.н. Н.В.Моджина

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры протокол от «16» мая 2019 г. № 9/1

Заведующий кафедрой



Е.И. Янгирова/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой

_____ / _____ Ф.И.О.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой

_____ / _____ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,

протокол № ____ от « ____ » _____ 20 _ г.

Заведующий кафедрой

_____ / _____ Ф.И.О.

Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы	6
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся).....	6
4. Фонд оценочных средств по дисциплине	23
4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	23
4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	30
4.3. Рейтинг-план дисциплины.....	44
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	45
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	45
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	46
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	48

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	1.Знать: основные нормативные и правовые документы, регулирующие правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговле-технологической деятельности; общие требования к нормативным документам; централизованные и локальные правила торговли	ОПК - 3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	
	2.Знать: технологии введения переговоров и заключения договоров; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила контроля за выполнением договоров; технологии ведения продуктивного спора	ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	
Умения	1.Уметь: анализировать, толковать, разъяснять и применять нормативно-правовые документы, регулирующие хозяйственные правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической,	ОПК - 3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению	

	<p>товароведной и (или) торгово-технологической деятельности; составлять, подготавливать документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) определять существенные условия договоров; составлять хозяйственные договора и заключать сделки различных форм, применяемых в торговых операциях</p>	<p>действующего законодательства и требований нормативных документов</p>	
	<p>2. Уметь: вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять контроль за выполнением заключенных договоров в сфере торговой деятельности</p>	<p>ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p>	
<p>Владения (навыки / опыт деятельности)</p>	<p>1. Владеть: навыками поиска, анализа, толкования и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности; навыками применения документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и</p>	<p>ОПК - 3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p>	

	(или) торгово-технологической); навыками проверки правильности оформления документации		
	2. Владеть: навыками противостоять стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установками психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений связанных с торговой деятельностью	ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	

2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Правовое регулирование в торговой деятельности» относится к вариативной части.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

Целью учебной дисциплины «Правовое регулирование в торговой деятельности» является формирование у студентов базовых фундаментальных знаний правового регулирования в торговой деятельности, особенности правового регулирования посреднической деятельности и сопутствующих (содействующих) торговле договорных отношений.

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «Правоведение», «Правовое обеспечение экономических и организационно-управленческих отношений», «Теория менеджмента», «Экономика организации».

Дисциплина «Правовое регулирование в торговой деятельности» является необходимой для успешного прохождения практики и государственной итоговой аттестации.

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины «Правовое регулирование в торговой деятельности»

очной формы обучения

5 семестр 3 курс

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	5/180
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	55,2
лекций	18
практических/ семинарских	36
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	70,8
Контроль	

Форма контроля:

Экзамен 5 семестр 3 курс

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	4	5	6	7	8	9	10
Модуль 1. Основы правового регулирования торговой деятельности								
1.	Тема 1. Понятие и структура предпринимательских (коммерческих, торговых) отношений: субъекты, объекты, содержание 1. Понятие и структура предпринимательских (коммерческих) отношений 2. Субъекты, объекты, содержание торговых отношений.	3	2		2	Осн.: 1-3	Вопросы для самоконтроля к теме 1(1,2,3)	Устный опрос; доклады
2.	Тема 2. Субъекты торговой деятельности. Организаторы товарного рынка 1. Субъекты торговой	1	2		2	Осн : 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 2(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных

	деятельности. 2.Организаторы товарного рынка.							заданий
3.	Тема 3. Объекты вещных прав предпринимателя. 1.Понятие вещных прав 2. Объекты вещных прав предпринимателей.	1	2		4	Осн.: 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 3(1,2,3)	Устный опрос
4.	Тема 4. Общегосударственные классификации товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности 1.Общегосударственные классификации товаров. 2.Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.	1	2		2	Доп.:2	Вопросы для самоконтроля к теме 4(1,2,3)	Устный опрос; тестирование
Модуль 2. Правовое регулирование деятельности по реализации товаров								
5.	Тема 5. Источники правового регулирования реализации товаров 1.Источники правового регулирования реализации товаров 2.Особенности	1	2		2	Осн.: 1-5	Вопросы для самоконтроля к теме 5 (1,2,3)	Устный опрос; доклады

	правового регулирования реализации отдельных видов товаров.							
6.	Тема 6. Общие положения о купле-продаже. Виды купли-продажи 1. Общие положения о купле-продаже 2. Разновидности купли-продажи.	2	6		2	Осн.: 1-5 Доп.: 1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 6(1,2,3)	Устный опрос
7	Тема 7. Договор поставки. Поставка для государственных нужд 1. Договор поставки. 2. Поставка для государственных нужд.	1	2		2	Осн.: 1-5 Доп.: 1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 7(1,2,3)	Устный опрос
8	Тема 8. Особенности продажи отдельных видов товаров 1. Понятие и виды товаров 2. Особенности продажи отдельных видов товаров.	1	4		2	Осн.: 1-3 Доп.: 1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 8(1,2,3)	Устный опрос; письменная контрольная работа
Модуль 3. Особенности правового регулирования посреднической деятельности и сопутствующих (содействующих) торговле договоров								
9	Тема 9. Общие положения правового регулирования	1	2		2	Осн.: 1-3	Вопросы для самоконтроля к	Устный опрос; доклады

	<p>посреднической деятельности</p> <p>1. Понятие посреднической деятельности в торговле</p> <p>2. Общие положения правового регулирования посреднической деятельности.</p>					Доп.:	теме 9(1,2,3)	
10	<p>Тема 10. Договор поручения: понятие, стороны, содержание</p> <p>1. Договор поручения: понятие, стороны</p> <p>2. Содержание договора поручения.</p>	1	2		2	<p>Осн.: 1-3</p> <p>Доп.:1</p>	Вопросы для самоконтроля к теме 10(1,2,3)	Устный опрос;
11	<p>Тема 11. Договор комиссии: понятие, стороны, содержание.</p> <p>1. Понятие договора комиссии</p> <p>2. Стороны договора комиссии</p> <p>3. Содержание договора комиссии и его роль в торговых операциях.</p>	1	2		4	<p>Осн.: 1-4</p> <p>Доп.:1-4</p>	Вопросы для самоконтроля к теме 11(1,2,3)	Устный опрос
12	<p>Тема 12. Договоры, содействующие торговле</p>	1	2		2	Осн.: 1-4	Вопросы для самоконтроля к	Устный опрос

	1.Понятие договоров содействующих торговле 2. Особенности договоров содействующих торговле.					Доп.:1	теме 12(1,2,3)	
13	Тема 13. Законодательство о рекламе 1.ФЗ «О рекламе» 2. Незаконная реклама и юридическая ответственность за нарушение законодательства о рекламе.	1	2		4	Осн.:4-5	Вопросы для самоконтроля к теме 13(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных заданий
14	Тема 14. Правовое регулирование деятельности по хранению. Правовое регулирование страховой деятельности 1.Правовое регулирование деятельности по хранению. 2.Правовое регулирование страховой деятельности.	1	2		4	Осн.: 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 14(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных заданий

15	Тема 15. Транспортная экспедиция 1.Понятие транспортной экспедиции 2.Значение транспортной экспедиции в торговых правоотношениях.	1	2		2,8	Осн.: 1-4 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 15(1,2,3)	Письменная контрольная работа
	Всего часов:	18	36		70,8			

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины «Правовое регулирование в торговой деятельности»

заочной формы обучения

(5 лет обучение) 3 сессия 4 курс

Экзамен 2 сессия 5 курс

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	5/180
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	15,2
лекций	4/2
практических/ семинарских	6/2
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	155,8
Контроль	9

Форма контроля:

Экзамен 5 курс 2 сессия

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	4	5	6	7	8	9	10
Модуль 1. Основы правового регулирования торговой деятельности								
1.	Тема 1. Понятие и структура предпринимательских (коммерческих, торговых) отношений: субъекты, объекты, содержание 1. Понятие и структура предпринимательских (коммерческих) отношений 2. Субъекты, объекты, содержание торговых отношений.	0,5	1		12	Осн.: 1-3	Вопросы для самоконтроля к теме 1(1,2,3)	Устный опрос; доклады
2.	Тема 2. Субъекты торговой деятельности. Организаторы товарного рынка 1. Субъекты торговой	0,5	1		12	Осн : 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 2(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных

	деятельности. 2.Организаторы товарного рынка.							заданий
3.	Тема 3. Объекты вещных прав предпринимателя. 1.Понятие вещных прав 2. Объекты вещных прав предпринимателей.	0,5	1		4	Осн.: 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 3(1,2,3)	Устный опрос;
4.	Тема 4. Общегосударственные классификации товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности 1.Общегосударственные классификации товаров. 2.Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.	0,5	1		12	Доп.:2	Вопросы для самоконтроля к теме 4(1,2,3)	Устный опрос; тестирование
Модуль 2. Правовое регулирование деятельности по реализации товаров								
5.	Тема 5. Источники правового регулирования реализации товаров 1.Источники правового регулирования реализации товаров 2.Особенности	0,5	0,5		5	Осн.: 1-3	Вопросы для самоконтроля к теме 5(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных заданий

	правового регулирования реализации отдельных видов товаров.							
6.	Тема 6. Общие положения о купле-продаже. Виды купли-продажи 1. Общие положения о купле-продаже 2.Разновидности купли-продажи.	0,5	0,5		5	Осн.: 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 6(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных заданий
7	Тема 7. Договор поставки. Поставка для государственных нужд 1.Договор поставки. 2.Поставка для государственных нужд.	0,5	0,5		5	Осн.: 1-3 Доп.:1-4	Вопросы для самоконтроля к теме 7(1,2,3)	Устный опрос; Проверка выполнения индивидуальных заданий
8	Тема 8. Особенности продажи отдельных видов товаров 1.Понятие и виды товаров 2. Особенности продажи отдельных видов товаров.	0,5	0,5		7	Осн.: 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 8(1,2,3)	Письменная контрольная работа
	Всего часов (3 сессия 4 курс):	4	6		62			

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	4	5	6	7	8	9	10
Модуль 3. Особенности правового регулирования посреднической деятельности и сопутствующих (содействующих) торговле договоров								
9.	Тема 9. Общие положения правового регулирования посреднической деятельности 1. Понятие посреднической деятельности в торговле 2. Общие положения правового регулирования посреднической деятельности.	0,5	0,5		24	Осн.: 1-3 Доп.: 1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 9(1,2,3)	Устный опрос; доклады
10.	Тема 10. Договор поручения: понятие, стороны, содержание 1. Договор поручения:	0,3	0,3		12	Осн.: 1-3 Доп.: 1-2	Вопросы для самоконтроля к	Устный опрос; Проверка выполнения

	понятие, стороны 2.Содержание договора поручения.						теме 10(1,2,3)	индивидуальных заданий
11.	Тема 11. Договор комиссии: понятие, стороны, содержание. 1.Понятие договора комиссии 2.Стороны договора комиссии 3.Содержание договора комиссии и его роль в торговых операциях.	0,2	0,2		14	Осн.: 1-3 Доп.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 11(1,2,3)	Доклады; Проверка выполнения индивидуальных заданий
12.	Тема 12. Договоры, содействующие торговле 1.Понятие договоров содействующих торговле 2. Особенности договоров содействующих торговле.	0,3	0,3		12	Осн.: 1-3 Доп.:1-3	Вопросы для самоконтроля к теме 12 (1,2,3)	Проверка выполнения индивидуальных заданий
13.	Тема 13. Законодательство о рекламе 1.ФЗ «О рекламе» 2. Незаконная реклама и юридическая ответственность за	0,2	0,2		14	Осн.:1-2	Вопросы для самоконтроля к теме 13(1,2,3)	Проверка выполнения индивидуальных заданий

ИТОГО:	6	8		155,8			
---------------	---	---	--	-------	--	--	--

4. Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	Знать: основные нормативные и правовые документы, регулирующие правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической	Фрагментарные представления об основных нормативных и правовых документах, регулирующих правоотношения в коммерческой,	Неполные представления об основных нормативных и правовых документах, регулирующих правоотношения в коммерческой,	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основных нормативных и правовых документах, регулирующих	Сформированные систематические представления об основных нормативных и правовых документах, регулирующих правоотношения в

	<p>деятельности; общие требования к нормативным документам; централизованные и локальные правила торговли</p>	<p>маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности; об общих требованиях к нормативным документам; о централизованных и локальных правилах торговли</p>	<p>маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности; об общих требованиях к нормативным документам; о централизованных и локальных правилах торговли</p>	<p>правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности; об общих требованиях к нормативным документам; о централизованных и локальных правилах торговли</p>	<p>коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности; об общих требованиях к нормативным документам; о централизованных и локальных правилах торговли</p>
<p>Второй этап (уровень)</p>	<p>Уметь: составлять, подготавливать документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) определять существенные условия договоров; составлять хозяйственные договора и заключать сделки различных</p>	<p>Фрагментарные умения в составлении, подготовки документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое умение составлять, подготавливать документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной,</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение составлять, подготавливать документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической,</p>	<p>Сформированное умение составлять, подготавливать документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и</p>

	форм, применяемых в торговых операциях	(или) торговой-технологической) в определении существенных условий договоров; составлении хозяйственных договоров и заключении сделок различных форм, применяемых в торговых операциях	логистической, товароведной и (или) торговой-технологической) определять существенные условия договоров; составлять хозяйственные договора и заключать сделки различных форм, применяемых в торговых операциях	товароведной и (или) торговой-технологической) определять существенные условия договоров; составлять хозяйственные договора и заключать сделки различных форм, применяемых в торговых операциях	(или) торговой-технологической) определять существенные условия договоров; составлять хозяйственные договора и заключать сделки различных форм, применяемых в торговых операциях
Третий этап (уровень)	Владеть: навыками применения документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); навыками проверки правильности оформления документации	Фрагментарное владение навыками применения документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической,	В целом успешное, но не систематическое применение навыков использования документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой,	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков использования документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой,	Успешное и систематическое применение навыков использования документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной,

		товароведной и (или) торговой-технологической); навыками проверки правильности оформления документации	рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); навыками проверки правильности оформления документации	рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); навыками проверки правильности оформления документации	логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); навыками проверки правильности оформления документации
--	--	--	--	--	---

ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	Знать: технологии введения переговоров и заключения договоров в сфере торговли; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила контроля за выполнением договоров; технологии ведения	Фрагментарные представления об технологии введения переговоров и заключения договоров в сфере торговли; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила контроля за выполнением	Неполные представления об технологии введения переговоров и заключения договоров в сфере торговли; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила контроля за выполнением	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об технологии введения переговоров и заключения договоров в сфере торговли; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила	Сформированные систематические представления об технологии введения переговоров и заключения договоров в сфере торговли; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила контроля за

	продуктивного спора	договоров; технологии ведения продуктивного спора	договоров; технологии ведения продуктивного спора	контроля за выполнением договоров; технологии ведения продуктивного спора	выполнением договоров; технологии ведения продуктивного спора
Второй этап (уровень)	Уметь: вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять контроль за выполнением заключенных	Фрагментарные умения вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять контроль за выполнением	В целом успешное, но не систематическое умение вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять контроль за	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять	Сформированное умение вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять контроль за выполнением

	договоров в сфере торговой деятельности	заключенных договоров в сфере торговой деятельности	выполнением заключенных договоров в сфере торговой деятельности	контроль за выполнением заключенных договоров в сфере торговой деятельности	заключенных договоров в сфере торговой деятельности
Третий этап (уровень)	Владеть: навыками противостоять стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установками психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений	Фрагментарное владение навыками противостоять стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установками психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыками составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских	В целом успешное, но не систематическое применение навыков противостояния стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установок психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыков составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков противостояния стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установок психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыков составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских	Успешное и систематическое применение навыков противостояния стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установок психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыков составления договоров и заключения различных сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений

	связанных с торговой деятельностью	правоотношений связанных с торговой деятельностью	связанных с торговой деятельностью	правоотношений связанных с торговой деятельностью	связанных с торговой деятельностью
--	------------------------------------	---	------------------------------------	---	------------------------------------

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочное средство
1-й этап Знания	1.Знать: основные нормативные и правовые документы, регулирующие правоотношения в коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности; общие требования к нормативным документам; централизованные и локальные правила торговли	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	Устный опрос; доклады
	2.Знать: технологии введения переговоров и заключения договоров в сфере торговли; культуру деловых переговоров и делового спора; закономерности поведения, деятельности, общения и отношений человека включённого в профессиональную группу правила контроля за выполнением договоров; технологии ведения продуктивного спора	ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Устный опрос; тестирование
2-й этап Умения	1.Уметь: составлять, подготавливать документацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) определять	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности,	Устный опрос; индивидуальное задание; тестирование

	существенные условия договоров; составлять хозяйственные договора и заключать сделки различных форм, применяемых в торговых операциях	готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	
	2. Уметь: вести продуктивный спор; заключать договора и контролировать их выполнение системно анализировать поведение партнёров по общению; проявлять инициативу в общении и управлять диалогом в соответствии с профессиональными целями; вести переговоры, конструктивный спор, кратко и точно выражать свои мысли; осуществлять контроль за выполнением заключенных договоров в сфере торговой деятельности	ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Устный опрос; письменная контрольная работа
3-й этап Владения (навыки / опыт деятельности)	2. Владеть: навыками применения документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) технологической); навыками проверки правильности оформления документации	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	Устный опрос; дискуссия; индивидуальное задание
	3. Владеть: навыками противостоять стереотипам восприятия партнёра по деловому общению; установками психологического контакта с отдельными собеседниками и аудиторией; навыками составления договоров и заключения различных	ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые	Устный опрос; индивидуальное задание; контрольная работа

	сделок с участниками хозяйственных и иных предпринимательских правоотношений связанных с торговой деятельностью	переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	
--	---	---	--

4.3.Рейтинг-план дисциплины

Правовое регулирование в торговой деятельности
(название дисциплины согласно рабочему учебному плану)

Б1.В.ДВ.02.01 Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль: «Коммерция»

курс 3, семестр 5

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1. Основы правового регулирования торговой деятельности				
Текущий контроль				10
1.Аудиторная работа.	5	2	0	10
Рубежный контроль				
1. Тестовый контроль	10	1	0	10
Модуль 2. Правовое регулирование деятельности по реализации товаров				
Текущий контроль				20
1. Аудиторная работа.	5	4	0	20
Рубежный контроль				
1. Письменная контрольная работа	10	1	0	10
Модуль 3. Особенности правового регулирования посреднической деятельности и сопутствующих (содействующих) торговле договоров				
Текущий контроль				10
1. Аудиторная работа. Индивидуальные задания	5	2	0	10
Рубежный контроль				

1. Письменная контрольная работа	10	1	0	10
Поощрительные баллы				
1. Выполнение докладов на заданную тему	5	2	0	10
Посещаемость				
Посещаемость лекций				-6
Посещаемость практических занятий				-10
Итоговый контроль: Экзамен				30
ИТОГО:				110

Аудиторная работа включает устный опрос и доклады, а также индивидуальные задания

Уровень сформированности компетенции ОПК-3 на этапе «Знания» оценивается путём проведения устного опроса

Вопросы для устного опроса
по дисциплине: Правовое регулирование в торговой деятельности

Модуль 1. Основы правового регулирования торговой деятельности

Тема 1. Понятие и структура предпринимательских (коммерческих, торговых) отношений: субъекты, объекты, содержание

1. Понятие и структура предпринимательских (коммерческих) отношений
2. Субъекты, объекты, содержание торговых отношений.

Тема 2. Тема 2. Субъекты торговой деятельности. Организаторы товарного рынка

1. Субъекты торговой деятельности. 2. Организаторы товарного рынка.

Тема 3. Объекты вещных прав предпринимателя.

1. Понятие вещных прав
2. Объекты вещных прав предпринимателей.

Тема 4. Общегосударственные классификации товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

1. Общегосударственные классификации товаров.
2. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

Модуль 2. Правовое регулирование деятельности по реализации товаров

Тема 5. Источники правового регулирования реализации товаров

1. Источники правового регулирования реализации товаров
2. Особенности правового регулирования реализации отдельных видов товаров.

Тема 6. Общие положения о купле-продаже. Виды купли-продажи

1. Общие положения о купле-продаже
2. Разновидности купли-продажи.

Тема 7. Договор поставки. Поставка для государственных нужд

1. Договор поставки.
2. Поставка для государственных нужд.

Тема 8. Особенности продажи отдельных видов товаров

1. Понятие и виды товаров
2. Особенности продажи отдельных видов товаров.

Модуль 3. Особенности правового регулирования посреднической деятельности и сопутствующих (содействующих) торговле договоров

Тема 9. Общие положения правового регулирования посреднической деятельности

1. Понятие посреднической деятельности в торговле
2. Общие положения правового регулирования посреднической деятельности.

Тема 10. Договор поручения: понятие, стороны, содержание

1. Договор поручения: понятие, стороны
2. Содержание договора поручения.

Тема 11. Договор комиссии: понятие, стороны, содержание.

1. Понятие договора комиссии
2. Стороны договора комиссии
3. Содержание договора комиссии и его роль в торговых операциях.

Тема 12. Договоры, содействующие торговле

1. Понятие договоров содействующих торговле
2. Особенности договоров содействующих торговле.

Тема 13. Законодательство о рекламе

1. ФЗ «О рекламе»
2. Незаконная реклама и юридическая ответственность за нарушение законодательства о рекламе.

Тема 14. Правовое регулирование деятельности по хранению. Правовое регулирование страховой деятельности

1. Правовое регулирование деятельности по хранению.
2. Правовое регулирование страховой деятельности.

Тема 15. Транспортная экспедиция

1. Понятие транспортной экспедиции
2. Значение транспортной экспедиции в торговых правоотношениях.

Устный опрос.

Средство контроля, организованное как беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

На **5 баллов** оценивается ответ, в котором студент при ответе на вопрос правильно использует понятийно – категориальный научный аппарат, умело использует логические связи между понятиями, апеллирует к эмпирическим обоснованиям, демонстрирует владение общенаучными логическими методами (дедукция, индукция), обосновывает авторскую позицию по той или иной проблеме.

На **3 балла** оценивается ответ, в котором студент при ответе на вопрос правильно использует понятийно – категориальный научный аппарат, умело использует логические связи между понятиями, но затрудняется при использовании эмпирического материала и авторской оценке проблемы.

0 баллов ставится в случае, когда студент не знает значительной части учебного материала, допускает существенные ошибки, когда знания носят отрывочный и бессистемный характер, нет понимания важных узловых вопросов курса, а на большинство дополнительных вопросов даны ошибочные ответы.

Уровень сформированности компетенции **ОПК-3** на этапе «Умения» оценивается путём проведения тестирования

Тестовые задания

1. Российское торговое право — это:

А) Правовая система, состоящая из отраслей права, подотраслей и правовых институтов

Б) Относительно самостоятельное подразделение системы права, которое состоит из правовых норм, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений.

В) институт трудового права

2. Источником российского торгового права не является:

А) Обычай делового оборота.

Б)Международный договор РФ.

В)Судебный прецедент.

3. Обычай делового оборота по гражданскому законодательству - это:

А) Предусмотренное законодательством, широко применяемое в какой-либо области предпринимательства правило поведения. Независимо от условий договора между сторонами, обычай делового оборота должен исполняться.

Б) Сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательства правило поведения, непредусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Обычай делового оборота не должен вступать в противоречия с условиями заключенного между сторонами договора.

В) Зафиксированное в ведомственных нормативных актах по определенной отрасли экономики в силу его обязательной применимости в данной отрасли правило поведения. Обычай делового оборота не должен вступать в противоречия с условиями заключенного между сторонами договора.

Г) Обособленный комплекс правовых норм, которые регулируют общественные отношения определенного вида.

4. В российском торговом праве применяются следующие методы правового регулирования:

А) Метод обязательных предписаний и метод рекомендаций.

Б) Метод автономных решений (метод согласования).

В) Все вышеназванное.

5. Согласно законодательству РФ о лицензировании понятие «лицензия» означает:

А) Признание исключительного права (интеллектуальной собственности) юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (товарный знак, знак обслуживания и т.п.).

Б) Разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензи-рующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

В) Сертификат соответствия поставляемой продукции, выполненных работ, оказанных услуг обязательным требованиям государственных стандартов, выданный государственным органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

6. Формами государственного регулирования торговой деятельности являются

А)определение порядка осуществления торговой деятельности, сертификация

Б)государственный контроль и надзор в области торговой деятельности

В)стимулирование развития торговой деятельности

Г)все ответы верны

7. Верно ли следующее утверждение: «Если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются правила международного договора»:

А) Верно

Б) Не верно

8. Торговая сеть - совокупность двух и более торговых объектов с суммарной торговой площадью не менее ...квадратных метров, которые находятся под общим управлением и (или) используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации

А)500

Б)1000

В)1500

Г)2000

9. К мерам таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности относится применение:

А)тарифных квот

В)таможенных пошлин

С)тарифных льгот

Д)тарифных преференций

Е)все ответы верны

10. Верно ли следующее утверждение: «Самостоятельность субъектов коммерческой деятельности подразделяется на имущественную и хозяйственную»:

А) Верно

Б) Не верно

11. Если коммерческие отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай делового оборота, права и обязанности сторон определяются исходя из общих начал и смысла гражданского законодательства (аналогия права).

А) Да.

Б) Нет.

12. Электронная торговля осуществляется...

А)путем предоставления продавцом сведений на основе рекламы и иных способов распространения информации о товарах

Б) для удовлетворения потребительских нужд в товарах, отсутствующих на соответствующей территории, либо в случае отсутствия торговых объектов на данной территории

В) путем организации выставок и ярмарок с целью изучения конъюнктуры рынка, содействия в организации купли-продажи товаров, заключения договоров и установления новых торговых связей

Г) путем заключения торговых сделок на основе соглашения (договора) участников электронной торговли на куплю-продажу товаров с использованием электронных средств связи

13. Внутрихозяйственные отношения помимо централизованного, регулируются нормативными актами, издаваемыми самими предприятиями:

А) Да.

Б) Нет.

14. Физическое или юридическое лицо, производящее товар для реализации

А) исполнитель

Б) потребитель

В) изготовитель

Г) продавец

15. Период времени, в течение которого товар при соблюдении установленных условий хранения сохраняет качество

А) гарантийный срок

Б) срок годности

В) срок службы

Г) срок хранения

Д) Все ответы неверны

16. Период времени, в течение которого продавец (изготовитель, исполнитель) гарантирует качество товара (работы, услуги) при условии его надлежащего использования и хранения

А) гарантийный срок

Б) срок годности

В) срок службы

Г) срок хранения

17. Период времени, в течение которого товар возможно использовать по назначению

А) гарантийный срок

Б) срок годности

В) срок службы

Г) срок хранения

Д) Все ответы неверны

18. Период времени, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению

А) гарантийный срок

Б) срок годности

В) срок службы

Г) срок хранения

Д) Все ответы неверны

19. В случаях, когда предусмотренный договором гарантийный срок составляет менее двух лет и недостатки товара обнаружены потребителем по истечении гарантийного срока, но в пределах ... со дня передачи товара потребителю, продавец (изготовитель) несет ответственность, если потребитель докажет, что недостатки товара возникли до передачи товара потребителю или по причинам, возникшим до этого момента

- А) 1,5 лет
- Б) 2 лет
- В) 2,5 лет
- Г) 3 лет
- Д) 1 года

20. Пищевые продукты и другие товары, фасованные и упакованные в потребительскую тару не в месте их изготовления, должны содержать информацию о фасовщике и упаковщике, а также ... фасовки и упаковки)

- А) дате
- Б) времени
- В) дате и времени
- Г) код
- Д) номер

21. Продавец (изготовитель) обязан обеспечить обмен или возврат непродовольственного товара надлежащего качества, если он не был в употреблении, сохранены его товарный вид, потребительские свойства, пломбы, ярлыки, за исключением

- А) нательного белья
- Б) животных и растений
- В) чулочно-носочных изделий
- Г) лекарственных средств, изделий медицинского назначения
- Д) все ответы верны

22. Если в течение ... календарных дней продавец (изготовитель, исполнитель) не даст ответа на претензию или откажется устранить нарушения и возместить в добровольном порядке причиненный убыток (вред), общественные объединения потребителей, ассоциации (союзы) вправе обратиться в суд

- А) 5
- Б) 7
- В) 10
- Г) 15
- Д) 30

23. Розничная торговля - предпринимательская деятельность по продаже покупателю товаров, предназначенных для ... использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

- А) личного
- Б) семейного
- В) домашнего
- Г) личного, семейного, домашнего или иного
- Д) домашнего или иного

24. Оптовая торговля - предпринимательская деятельность по реализации товаров, предназначенных для последующей продажи или иных целей, не связанных ... подобным использованием

- А) с личным
- Б) семейным
- В) с личным, семейным
- Г) домашним и иным
- Д) с личным, семейным, домашним и иным

25. Крупный торговый объект - торговый объект с торговой площадью не менее ... квадратных метров

- А) 500
- Б) 1000
- В) 1500
- Г) 2000

Критерии оценки

Критерии оценивания	Количество баллов
Задание выполнено полностью: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; работа выполнена в полном объёме, найдены конкретные нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	9-10
Задание выполнено: цель выполнения задания достигнута; наличие правильных эталонных ответов; имеются небольшие погрешности, в частности, не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	6-8
Задание выполнена частично: цель выполнения задания хотя и достигнута; однако работа выполнена не в полном объёме, т.к. не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	1-5
Задание не выполнено, нормативный материал не найден	0

Уровень сформированности компетенции **ПК-6** на этапе «Умения» оценивается путём проведения дискуссии на практическом занятии, а также посредством письменной работы

Примеры практических работ (Дискуссия)

1. Вопросы для обсуждения:

1. Торговое посредничество и представительство. Общая характеристика посреднических договоров.
2. Договор комиссии.
3. Договоры поручения в торговле.
4. Агентский договор.
5. Дистрибьюторские договоры и договоры франшизы.
6. Договор транспортной экспедиции.

2. Вопросы для обсуждения:

1. Общая целевая предназначенность и конкретные виды договоров, содействующих торговле.
2. Договоры на выполнение маркетинговых исследований.
3. Договоры на рекламу.
4. Договоры на информационное обслуживание.
5. Договор транспортной экспедиции.
6. Договор хранения на товарном складе.

Критерии оценивания	Количество баллов
Задание выполнено полностью: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; работа выполнена в полном объеме, найдены конкретные нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	5
Задание выполнено: цель выполнения задания достигнута; наличие правильных эталонных ответов; имеются небольшие погрешности, в частности, не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	3-4
Задание выполнена частично: цель выполнения задания хотя и достигнута; однако работа выполнена не в полном объеме, т.к. не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	1-2
Задание не выполнено, нормативный материал не найден	0

Задания для контрольной работы

Пример варианта контрольной работы:

1 Вариант:

1. Составьте перечень договоров относящихся к правовому регулированию посреднической деятельности в торговых правоотношениях

2. Изучив порядок проведения экспертизы качества товара, составить алгоритм экспертизы качества определенного товара (например, телевизора).
3. Виды экспертиз качества товаров и их особенности.

2 Вариант:

1. Составьте перечень договоров относящихся к содействующим торговле договорам.
2. Изучив правовое регулирование приемки товаров, а также порядок приемки во внутреннем обороте составить алгоритм приемки товаров (на примере какого-либо товара).
3. Анализируя законодательство, укажите Правила применения контрольно-кассовых машин у различных субъектов торговой деятельности.

Краткие методические указания

Контрольные вопросы позволяют проверить знания студента по дисциплине (используются для проведения контрольных работ и при выступлении студента с устным докладом, для самостоятельной оценки качества освоения учебной дисциплины).

При поиске ответов на вопросы рекомендована основная и дополнительная литература (список литературы представлен в рабочей программе дисциплины).

Критерии оценки

Критерии оценивания	Количество баллов
Задание выполнено полностью: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; работа выполнена в полном объеме, найдены конкретные нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	9-10
Задание выполнено: цель выполнения задания достигнута; наличие правильных эталонных ответов; имеются небольшие погрешности, в частности, не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	6-8
Задание выполнена частично: цель выполнения задания хотя и достигнута; однако работа выполнена не в полном объеме, т.к. не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	1-5
Задание не выполнено, нормативный материал не найден	0

Критерии оценивания для заочной формы обучения

Критерии оценивания	Оценка
---------------------	--------

Задание выполнено: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; работа выполнена в полном объеме.	зачтено
Задание не выполнено, цель выполнения задания не достигнута.	не зачтено

Темы докладов:

1. Понятие и виды объектов торгового права.
2. Классификация товаров. Правовой режим товаров.
3. Лицензирование торговой деятельности.
4. Способы обособления товаров: значение и роль
5. Посреднические договоры в торговле.
6. Договоры, содействующие торговле, их роль и значение.

Критерии оценивания	Количество баллов
Задание выполнено полностью: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; работа выполнена в полном объеме, найдены конкретные нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	5
Задание выполнено: цель выполнения задания достигнута; наличие правильных эталонных ответов; имеются небольшие погрешности, в частности, не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	3-4
Задание выполнена частично: цель выполнения задания хотя и достигнута; однако работа выполнена не в полном объеме, т.к. не указаны все нормативные акты, регулирующие данные правоотношения	1-2
Задание не выполнено, нормативный материал не найден	0

Экзаменационные билеты

Структура экзаменационного билета:

Экзаменационный билет содержит 3 вопроса.

Вопросы к экзамену по дисциплине «Правовое регулирование в торговой деятельности»

1. Понятие и виды коммерческой (торговой) деятельности.
2. Предмет, метод и система торгового права.
3. Источники коммерческого (торгового) права.
4. История развития коммерческого (торгового) права.
5. Физические лица как субъекты коммерческого (торгового) права.
6. Юридические лица как субъекты коммерческого (торгового) права.
7. Образование, правоспособность и ликвидация торговых структур.
8. Государственная регистрация субъектов торговой деятельности.
9. Средства индивидуализации коммерческих организаций.
10. Лицензирование деятельности коммерческих (торговых) структур.
11. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).
12. Понятие и виды объектов торговой деятельности. Товары как объекты коммерческого (торгового) права.
13. Стандартизация товаров.
14. Сертификация товаров и услуг, калибровка средств измерений.
15. Понятие и виды маркировки товаров.
16. Ценообразование в коммерческом обороте.
17. Понятие структуры и инфраструктуры товарного рынка.
18. Основные элементы структуры товарного рынка.
19. Основные подсистемы инфраструктуры товарного рынка.
20. Основные проблемы современного товарного рынка.
21. Проблемы функционирования рынка в России на переходном этапе.
22. Права потребителей в Российской Федерации.
23. Защита прав потребителей при выполнении работ.
24. Основные направления государственной поддержки конкуренции.
25. Признаки доминирующего положения на рынке.
26. Основные виды монополистической деятельности.
27. Правила комиссионной торговли, продажи товаров по образцам и в кредит в розничном товарообороте.
28. Правила применения контрольно-кассовых машин.
29. Организация и правовые основы оптовой торговли.
30. Договор купли-продажи товаров.
31. Договоры поставки и его разновидности.
32. Договор поставки для государственных нужд.
33. Договор контрактации и поставка сельскохозяйственной продукции для государственных нужд.
34. Договоры торгового представительства.
35. Понятие, функции и правовое регулирование биржевой торговли.
36. Правовой режим деятельности товарных бирж.
37. Биржевые сделки с реальным товаром.
38. Порядок заключения биржевых сделок.
39. Правовые основы документирования товарооборота.
40. Товарно-сопроводительные документы.
41. Товарно-распорядительные документы.
42. Правовые основы расчетов в коммерческих операциях.
43. Понятие и формы безналичных расчетов.

44. Факторинговые расчеты.
45. Порядок получения товара от органов транспорта.
46. Этапы приемки товаров.
47. Виды экспертиз качества товаров
48. Товары как объекты коммерческого (торгового) права.
49. Защита прав потребителей при оказании услуг.
50. Страхование предпринимательских рисков в торговле

Образец экзаменационного билета:

Башкирский государственный университет	Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
Институт экономики, финансов и бизнеса	Профиль «Коммерция»
Кафедра управления проектами и маркетинга	Дисциплина «Правовое регулирование в торговой деятельности»

Экзаменационный билет № 1

1. Правила применения контрольно-кассовых машин.
2. Организация и правовые основы оптовой торговли.

Зав. кафедрой

Е.И.Беглова

Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:

- отлично – от 80 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
- хорошо – от 60 до 79 баллов;
- удовлетворительно – от 45 до 59 баллов;
- неудовлетворительно – менее 45 баллов.

Критерии оценки (в баллах):

- **25-30 баллов** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы.

- **17-24 баллов** выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности.

- **10-16 баллов** выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

- **1-10 баллов** выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Экзамен у заочной формы оценивается по четырехбалльной шкале.

Критерии оценки общего ответа на вопросы экзаменационного билета:

а) «2 (неудовлетворительно)» – выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Студент не может ответить ни на один дополнительный вопрос;

б) «3 (удовлетворительно)» – выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопросы.

в) «4 (хорошо)» – выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При ответе на практический вопрос допущены несущественные ошибки;

г) «5 (отлично)» – выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы.

Оценка ответов на вопросы экзаменационного билета в 3 балла соответствует начальному уровню сформированности компетенции, в 4 балла – базовому, в 5 баллов – повышенному.

Вопросы для самоконтроля

1. Физические лица как субъекты коммерческого (торгового) права.
2. Юридические лица как субъекты коммерческого (торгового) права.
3. Образование, правоспособность и ликвидация торговых структур.
4. Государственная регистрация субъектов торговой деятельности.
5. Средства индивидуализации коммерческих организаций.
6. Лицензирование деятельности коммерческих (торговых) структур.
7. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).
8. Понятие и виды объектов торговой деятельности.
9. Товары как объекты коммерческого (торгового) права.
10. Стандартизация товаров.
11. Сертификация товаров и услуг, калибровка средств измерений.
12. Понятие и виды маркировки товаров.
13. Ценообразование в коммерческом обороте.
14. Понятие структуры и инфраструктуры товарного рынка.
15. Основные элементы структуры товарного рынка.
16. Основные подсистемы инфраструктуры товарного рынка.
17. Основные проблемы современного товарного рынка.
18. Проблемы функционирования рынка в России на современном этапе.

19. Права потребителей в Российской Федерации.
20. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг).
21. Основные направления государственной поддержки конкуренции.
22. Признаки доминирующего положения на рынке.
23. Основные виды монополистической деятельности.
24. Правила комиссионной торговли, продажи товаров по образцам и в кредит в розничном товарообороте.
25. Государственное регулирование ценовой политики.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

5.1. Основная литература

Основная литература:

1. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с.: табл., ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02471-9; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810>
2. Рыжковская, Е.А. Правовое регулирование торговой деятельности и защиты прав потребителей: задачник / Е.А. Рыжковская. - Москва; Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 46 с. - Библиогр.: с. 40-41. - ISBN 978-5-4475-9173-1; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461461>
3. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей" Система КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

Дополнительная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. N 38-ФЗ "О рекламе" Система КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование Интернет-ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1.	Государственный доклад "Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2017 году"	http://www.rospotrebnadzor.ru/documents/details.php?ELEMENT_ID=10144
2.	Информационно-правовая система «Консультант плюс»	http://www.consultant.ru/document/cons
3.	Административно-управленческий портал: менеджмент и маркетинг в бизнесе. Большая электронная библиотека	http://www.aup.ru
4.	Сведения о государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств	http://egrul.nalog.ru/#
5.	Электронное правительство	http://www.gosuslugi.ru/pgu
6.	ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 N 381-ФЗ (с изм. на 2018 г.)	http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
7.	Единый архив экономических и социологических данных ВШЭ	http://sophist.hse.ru/

1. База Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» - <http://window.edu.ru>
2. Научная электронная библиотека eLibrary.ru - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Справочно-правовая система Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>
4. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>
5. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» – <https://elib.bashedu.ru/>
6. Электронная библиотечная система издательства «Лань» – <https://e.lanbook.com/>
7. Электронный каталог Библиотеки БашГУ – <http://www.bashlib.ru/catalogi>.
8. Архивы научных журналов на платформе НЭИКОН (Cambridge University Press, SAGE Publications, Oxford University Press) - <https://archive.neicon.ru/xmlui/>
9. Издательство «Annual Reviews» - <https://www.annualreviews.org/>
10. Издательство «Taylor&Francis» - <https://www.tandfonline.com/>
11. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.
12. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.
13. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные

14. данных периодических изданий на платформе EastView: «Вестники Московского университета», «Издания по общественным и гуманитарным наукам» - <https://dlib.eastview.com/>

15. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle)

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

<p align="center">Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы</p>	<p align="center">Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</p>
<p>1. учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лаборатория «Социально-экономическое моделирование» № 107 (корпус «И») лаборатория «Анализ данных» № 108 (корпус «И»), аудитория № 110 (корпус «И»), аудитория № 111 (корпус «И»), аудитория № 114 (корпус «И»), аудитория № 122 (корпус «И»), аудитория № 204 (корпус «И»), аудитория № 207 (корпус «И»), аудитория № 208 (корпус «И»), аудитория № 209 (корпус «И»), аудитория № 210 (корпус «И»), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (корпус «И»), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (корпус «И»), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (корпус «И»), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), лаборатория «Информационных технологий в экономике и управлении» №311а(гуманитарный корпус), лаборатория «Исследование процессов в экономике и управлении» №311в (гуманитарный корпус), аудитория № 312 (гуманитарный корпус).</p> <p>2. учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: аудитория № 101 (гуманитарный корпус), аудитория № 102 (гуманитарный корпус), аудитория № 103 (гуманитарный корпус), аудитория № 104 (гуманитарный корпус), аудитория № 105 (гуманитарный корпус), аудитория № 109 (гуманитарный корпус), лаборатория «Социально-экономическое моделирование» № 107 (корпус «И») лаборатория «Анализ данных» № 108 (корпус «И»), аудитория № 110 (корпус «И»), аудитория № 111 (корпус «И»), аудитория № 114 (корпус «И»), аудитория № 122 (корпус «И»), аудитория № 204 (корпус «И»), аудитория № 207 (корпус «И»), аудитория № 208 (корпус «И»), аудитория № 209 (корпус «И»), аудитория № 210 (корпус «И»), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (корпус «И»), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (корпус «И»), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (корпус «И»), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), лаборатория «Информационных технологий в экономике и управлении» №311а(гуманитарный корпус), лаборатория «Исследование процессов в экономике и управлении» №311в (гуманитарный корпус), аудитория № 312</p>	<p>Лаборатория «Социально-экономическое моделирование» №107 Учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом Lumien Master Control, проектор Casio, персональный компьютер ПЭВМ КЛАМАС в комплекте – 18 шт.</p> <p align="center">Лаборатория «Анализ данных» №108 Учебная мебель, доска, персональный компьютер ПЭВМ КЛАМАС в комплекте – 17 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 114 Учебная мебель, доска.</p> <p align="center">Аудитория № 110 Учебная мебель, доска, телевизор LED.</p> <p align="center">Аудитория № 111 Учебная мебель, доска, телевизор LED.</p> <p align="center">Аудитория № 122 Учебная мебель, доска.</p> <p align="center">Аудитория № 204 Учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом Lumien Master Control, проектор Casio.</p> <p align="center">Аудитория № 207 Учебная мебель, доска, телевизор LED TCL.</p> <p align="center">Аудитория № 208 Учебная мебель, доска, телевизор LED TCL.</p> <p align="center">Аудитория № 209 Учебная мебель, доска.</p> <p align="center">Аудитория № 210 Учебная мебель, доска.</p> <p align="center">Аудитория № 212 Учебная мебель, доска, проектор INFOCUS.</p> <p align="center">Аудитория № 213 Учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом Lumien Master Control, проектор Casio.</p> <p align="center">Аудитория № 218 Учебная мебель, доска, мультимедиа-проектор INFOCUS.</p> <p align="center">Аудитория № 220 Учебная мебель, доска.</p> <p align="center">Аудитория № 221</p>

<p>(гуманитарный корпус).</p> <p>3. учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: аудитория № 101 (гуманитарный корпус), аудитория № 102 (гуманитарный корпус), аудитория № 103 (гуманитарный корпус), аудитория № 104 (гуманитарный корпус), аудитория № 105 (гуманитарный корпус), аудитория № 109 (гуманитарный корпус), лаборатория «Социально-экономическое моделирование» № 107 (корпус «И») лаборатория «Анализ данных» № 108 (корпус «И»), аудитория № 110 (корпус «И»), аудитория № 111 (корпус «И»), аудитория № 114 (корпус «И»), аудитория № 122 (корпус «И»), аудитория № 204 (корпус «И»), аудитория № 207 (корпус «И»), аудитория № 208 (корпус «И»), аудитория № 209 (корпус «И»), аудитория № 210 (корпус «И»), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (корпус «И»), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (корпус «И»), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (корпус «И»), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), лаборатория «Информационных технологий в экономике и управлении» №311а(гуманитарный корпус), лаборатория «Исследование процессов в экономике и управлении» №311в (гуманитарный корпус), аудитория № 312 (гуманитарный корпус).</p> <p>4. помещения для самостоятельной работы: аудитория № 302 читальный зал (гуманитарный корпус).</p>	<p>Учебная мебель, доска. Аудитория № 222</p> <p>Учебная мебель, доска. Аудитория № 301</p> <p>Учебная мебель, экран на штативе, проектор Aser. Аудитория № 302</p> <p>Учебная мебель, персональный компьютер в комплекте HP, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок iRU. Аудитория № 305</p> <p>Учебная мебель, доска, проектор INFOCUS. Аудитория № 307</p> <p>Учебная мебель, доска. Аудитория № 308</p> <p>Учебная мебель, доска. Аудитория № 309</p> <p>Учебная мебель, доска. Лаборатория «Информационных технологий в экономике и управлении» №311а</p> <p>Учебная мебель, доска, персональный компьютер Lenovo ThinkCentre – 16 шт. Лаборатория «Исследование процессов в экономике и управлении» №311в</p> <p>Учебная мебель, доска, персональный компьютер в комплекте № 1 iRU Corp 510 – 14 шт. Аудитория № 312</p> <p>Учебная мебель, доска.</p>
--	---

*Специальные помещения - учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.