

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о документе:

ФИО: Хоружий Людмила Ивановна

Должность: Директор института экономики и управления АПК

Дата подписания: 2025-09-26 09:28:22

Уникальный программный ключ:

1e90b132d9b04dce67585160b015dddf2cb1e6a9



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра экономики и организации производства

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института экономики
и управления АПК
Л.И. Хоружий
“29” *сентября* 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.25.01 НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СДЕЛОК
для подготовки бакалавров

ФГОС ВО

Направление: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): «Организация бизнес-процессов предприятия»

Курс 3

Семестр 5

Форма обучения: очно-заочная

Год начала подготовки: 2025

Москва, 2025

Разработчик:

Малыха Е.Ф., к.э.н., доцент

«26» августа 2025 г.

Сергеева Н.В., к.э.н., доцент

«26» августа 2025 г.

Рецензент:

Рахаева В.В., к.э.н., доцент

«27» августа 2025 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профессиональных стандартов: 07.002 «Специалист по организационному и документационному обеспечению управления организацией», 08.037 «Бизнес-аналитик», 08.043 «Экономист предприятия», 13.013 «Специалист по зоотехнии», 13.017 «Агроном» и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Программа обсуждена на заседании кафедры экономики и организации производства, протокол № 1 от «28» августа 2025 г.

Зав. кафедрой Быков А.А., д.э.н., профессор

«28» августа 2025 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической комиссии института экономики и управления АПК

Гупалова Т.Н., к.э.н., доцент
протокол № 1 от «28» августа 2025 г.

«28» августа 2025 г.

Заведующий выпускающей кафедрой экономики и организации производства

Быков А.А., д.э.н., профессор

«28» августа 2025 г.

Заведующий отделом комплектования ЦНБ

А.А. Сидорова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....	5
3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
4.1 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЁМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ.....	9
ПО СЕМЕСТРАМ.....	9
4.2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
4.3 ЛЕКЦИИ/ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	11
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	13
6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	15
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	21
7.3. НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ.....	22
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	22
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	22
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	23
11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО.....	24
ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	24
12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	26

АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины

Б1.В.25.01 «Нормативно-правовое обеспечение сделок» для подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Организация бизнес-процессов предприятия»

Цель освоения дисциплины: является формирование у обучающихся базовых знаний о нормативных правовых актах, регулирующих маркетинговую деятельность для организации подготовки к проведению маркетингового исследования; принципы системного анализа; умений определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; способностей проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе с использованием цифровых технологий и программных продуктов Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.

Место дисциплины в учебном плане: Цикл Б1.В. дисциплина включена в вариативную часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.01. Экономика.

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции (индикаторы): ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3.

Краткое содержание дисциплины: в рамках дисциплины рассматриваются вопросы правового регулирования в сфере профессиональной деятельности. Законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в сфере профессиональной деятельности. Понятие, виды и форма сделок. Государственная регистрация сделок. Правовое регулирование производственных отношений, правовое положение субъектов предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики. Правовое обеспечение аренды, работ и услуг в хозяйственной деятельности. Правовое обеспечение расчетов. Понятие обязательства. Обзор отдельных видов обязательств. Правовое обеспечение купли продажи. Розничная купля-продажа. Поставка товаров. Контрактация. Энергоснабжение. Продажа недвижимости. Продажа предприятия.

Общая трудоемкость дисциплины: 36/1 (часа/зач. ед.), в том числе 4 часа практическая подготовка.

Промежуточный контроль: зачет.

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины Б1.В.25.01 «Нормативно-правовое обеспечение сделок» является формирование у обучающихся базовых знаний о нормативных правовых актах, регулирующих маркетинговую деятельность для организации подготовки к проведению маркетингового исследования; принципы системного анализа; умений определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; способностей проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга, в том числе с использованием цифровых технологий и программных продуктов Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Нормативно-правовое обеспечение сделок» включена в перечень дисциплин учебного плана вариативной части. Дисциплина «Нормативно-правовое обеспечение сделок» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС ВО, ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика.

Дисциплина «Нормативно-правовое обеспечение сделок» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: «Менеджмент», «Маркетинговые исследования», «Оценка бизнес-процессов».

Особенностью дисциплины является формирование у студентов теоретических, методологических и методических основ применения нормативно-правовых документов, регламентирующих профессиональную деятельность; изучение основных положений Конституции Российской Федерации; получение студентами углубленных знаний о договорах, направленных на реализацию товаров и способствующих продвижению товаров на рынке; систематизация знаний о правовом регулировании конкуренции и защиты прав потребителей.

Рабочая программа дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

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

Образовательные результаты освоения дисциплины обучающимся, представлены в таблице 1.

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1.	ПКдпо-1	Способен организовать подготовку к проведению маркетингового исследования	Кдпо-1.1 Знает нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность	способы решения задач в рамках поставленной цели с учетом действующих правовых норм и имеющихся условий, ресурсов и ограничений, с применением возможностей электронных ресурсов, официальных сайтов		
			Кдпо-1.2 Знает принципы системного анализа		выбирать оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели с учетом действующих правовых норм и имеющихся условий, ресурсов и ограничений, в том числе с применением современных цифровых инструментов (Google Jamboard, Migo, Kahoot).	
			Кдпо-1.3 Умеет определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования			- методикой оценки соотношения федерального законодательства, законодательства субъектов федерации, органов местного самоуправления, вносит предложения по совершенствованию нормативных правовых актов, с применением Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.
2.			Кдпо-1.4 Умеет подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования	технологии анализа нормативно-правовой документации и способы ее использования при подготовке предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности, с применением возможностей электронных ресурсов, официальных сайтов		

		Кдпо-1.5 Владеет методами планирования проведения маркетингового исследования		анализировать нормативно-правовую документацию и использовать ее при подготовке предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности, в том числе с применением со-временных цифровых ин-струментов (Google Jamboard, Miro, Kahoot).	
		Кдпо-1.6 Владеет навыками определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования			навыком анализа нормативно-правовой документации и способами ее использования при подготовке предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности, с применением Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.
ПКдпо-2	Способен проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Кдпо-2.1 Знает методы проведения маркетингового исследования	определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации, с применением возможностей электронных ресурсов, официальных сайтов		
		Кдпо-2.2 Умеет проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга		умеет выбирать и применять статистические, экономико математические методы и методы маркетингового исследования показателей деятельности организации, в том числе с применением современных цифровых инструментов (Google Jamboard, Miro, Kahoot).	

			<p>Кдпо-2.3 Владеет навыками подготовки отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований</p>			<p>определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач, с применением Excel, Word, Power Point, Pictochart и др., осуществления коммуникации посредством Outlook, Miro, Zoom</p>
--	--	--	--	--	--	---

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 36/1 (часа/зач. ед.), в том числе 4 часа практическая подготовка, их распределение по видам работ за семестр представлено в таблице 2.

Таблица 2.1

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	час.	
	Всего	в т.ч. по семестрам №5
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	36/4	36/4
1. Контактная работа:	20,25/4*	20,25/4*
Аудиторная работа	20/4*	20/4*
в том числе:		
лекции (Л)	8	8
практические занятия (ПЗ)	12/4*	12/4*
контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	0,25	0,25
2. Самостоятельная работа (СРС)	15,75	15,75
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям)	15,75	15,75
Вид промежуточного контроля:	зачет	

* в том числе практическая подготовка

4.2 Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнённо)	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ/*	ПКР	
Раздел (тема) 1. Система нормативно- правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско- правовой договор	10/1	2	4/1		4
Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений .Правовое обеспечение сделок и дельных видов обязательств	8/1	2	2/1		4
Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций Договоры в коммерческой деятельности.	10/1	2	4/1		4
Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ	7,75/1	2	2/1		3,75
Контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	0,25			0,25	
Итого по дисциплине	36/4	8	12/4	0,35	15,75

* в том числе практическая подготовка

Раздел (тема) 1. Система нормативно- правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско- правовой договор

Понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности. Законодательные акты и иные нормативные документы, регулирующие правоотношения в сфере профессиональной деятельности. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Федеральный закон «О защите прав потребителей» и его применение при осуществлении торговой деятельности, Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N 2463 Международные договоры в области регулирования внешнеторговой деятельности. Толкование правовых норм. Стандарты антикоррупционного поведения.

Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений. Правовое обеспечение сделок и делимых видов обязательств

Субъекты и объекты гражданского права, их классификация. Право собственности. Формы собственности. Право хозяйственного ведения. Право оперативного управления.

Понятие и признаки юридического лица. Правоспособность юридического лица и его органы. Виды юридического лица. Функции юридического лица. Порядок и способы создания различных форм собственности. Понятие и способы создания юридических лиц различных форм собственности. Процедура регистрации юридического лица, виды реорганизации и ликвидации. Процедура банкротства и ее последствия.

Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций. Договоры в коммерческой деятельности.

Предпосылки становления и тенденции развития правового регулирования рекламы и торговли. Значение комплексного подхода к изучению вопросов правового регулирования маркетинговой деятельности. Рекламные правоотношения: понятие, классификация, признаки. Субъекты и объекты рекламных, торговых и маркетинговых правоотношений. Содержание маркетинговых правоотношений. Понятие товара как категории маркетинга и его виды. Законодательство, определяющее правовой статус товара. Законодательство, обеспечивающее безопасность и уровень качества товара. Закон РФ «О стандартизации»: основные понятия. Закон РФ «О сертификации продукции и услуг»: основные понятия, сертификат и знак соответствия, виды сертификации.

Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ Правила и порядок проведения сертификации в Российской Федерации. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров». Товарный знак: понятие и функции. Правовая охрана товарного знака. Виды товарного знака. Субъекты товарного знака. Исключительное право владельца товарного знака. Использование товарного знака. Договор об уступке товарного знака. Лицензионный договор. Договор франшизы. Договор об уступке товарного знака. Лицензионный договор. Договор франшизы. Наименование места происхождения товара и его правовая охрана. Использование наименова-

ния места происхождения товара. Регистрация и предоставление права пользования наименованием места происхождения товара. Ответственность за незаконное использование товарного знака и наименования места происхождения товара.

4.3 Лекции/практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1	Раздел (тема) 1. Система нормативно-правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско-правовой договор	Лекция № 1. Система нормативно-правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско-правовой договор, с применением данных полученных посредством электронных ресурсов, официальных сайтов	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3		2
		Практическое занятие № 1 Изучение Законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия., с помощью программных продуктов Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.		Устный опрос	2
		Практическое занятие № 2 Изучение ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» и ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)»		Устный опрос	2
2	Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений. Правовое обеспечение сделок и дельных видов обязательств	Лекция № 2 Правовое регулирование экономических отношений. Правовое обеспечение сделок и дельных видов обязательств с помощью программных продуктов Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3		2
		Практическое занятие № 3 Выбор организационно-правовой формы хозяйственной деятельности		Устный опрос	4

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/ практических занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
3	Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций. Договоры в коммерческой деятельности	Лекция № 3. Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций Договоры в коммерческой деятельности, с применением данных полученных посредством электронных ресурсов, официальных сайтов	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3		2
		Практическое занятие № 4,5 Понятие гражданско-правового договора. Содержание договора. Форма договора: понятие и виды. Структура гражданско-правового договора. Устная форма и конклюдентные действия. Простая и письменная форма. Нотариальная форма. Государственная регистрация сделок (договоров).		Устный опрос, тестирование, решение задач	4
4	Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ	Лекция № 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ, с применением данных полученных посредством электронных ресурсов, официальных сайтов	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3		2
		Практическое занятие № 6 Понятие правонарушения по рекламному законодательству. Основные виды правонарушений по рекламному законодательству РФ.		Устный опрос,	2

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Компетенции	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
1	Раздел (тема) 1. Система нормативно- правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско- правовой договор	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3	Основные нормы трудового законодательства в сфере торговли. Административные правонарушения в торговой деятельности. Содержание трудового договора. Существенные условия трудового договора. Порядок приема на работу. Документы, необходимые при приеме на работу. Понятие и значение трудовой книжки. Виды трудо-

№ п/п	№ раздела и темы	Компетенции	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
			вого договора. Понятие дисциплины труда. Дисциплинарная ответственность. Виды дисциплинарных взысканий. Порядок привлечения работника к дисциплинарной ответственности. Понятие материальной ответственности и ее виды
2	Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений. Правовое обеспечение сделок и делимых видов обязательств	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3	Устная форма и конклюдентные действия. Простая и письменная форма. Нотариальная форма. Государственная регистрация сделок (договоров). Повышение эффективности государственного принуждения за противоправное поведение в процессе изготовления, размещения и распространения рекламного продукта.
3	Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций. Договоры в коммерческой деятельности.	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3.	Профилактика нарушений рекламного права: понятие и основные формы. Роль федерального и территориального антимонопольного органов в профилактике правонарушений в сфере рекламы. Возможности органов саморегулирования в области рекламы в профилактике. Понятие и правовое регулирование сертификации продукции.
4	Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ	ПКдпо-1.1; ПКдпо-1.2; ПКдпо-1.3; ПКдпо-1.4; ПКдпо-1.5; ПКдпо-1.6; ПКдпо-2.1; ПКдпо-2.2; ПКдпо-2.3	Тенденции экономического роста и направления развития национальной экономики (макрэкономический анализ). Анализ качества экономического роста национальной экономики. Современные кризисы: виды, предпосылки, последствия. Виды экономических циклов. Теории экономических циклов. Концепция «длинных волн» Н.Д. Кондратьева. Модели развития национальных экономик.

5. Образовательные технологии

В процессе освоения дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» используются следующие стандартные образовательные технологии:

- лекции (в целях повышения эффективности усвоения материала используются презентации лекций, выполненные с использованием программы Microsoft Office Power Point);
- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы в области экономики предприятия (организации), изложенные в лекционном и раздаточном материалах, а также проводится тестирование и выполняется решение задач;
- консультации преподавателя.

Виды аудиторных занятий, проведённых с применением активных и интерактивных образовательных технологий, представлены в табл. 6

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий
1	Раздел (тема) 1. Система нормативно-правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско- правовой договор	Информационные и коммуникационные технологии (работа студентов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).
	Практическое занятие № 1 Изучение Законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия., с помощью программных продуктов Excel, Word, Power Point, Pictochart и др	ПЗ Групповая дискуссия, с применением программных продуктов Excel, Word, Power Point, Pictochart и др.
2	Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений. Правовое обеспечение сделок и делимых видов обязательств	Л Информационные и коммуникационные технологии (работа студентов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).
	Практическое занятие № 3 Выбор организационно- правовой формы хозяйственной деятельности	ПЗ Групповая дискуссия
3	Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций. Договоры в коммерческой деятельности	Л Информационные и коммуникационные технологии (работа студентов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).
	Практическое занятие № 4,5 Понятие гражданско-правового договора. Содержание договора. Форма договора: понятие и виды. Структура гражданско-правового договора. Устная форма и конклюдентные действия. Простая и письменная форма. Нотариальная форма. Государственная регистрация сделок (договоров).	ПЗ Решение типовых задач, с использованием современных цифровых инструментов
4	Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ	Л Информационные и коммуникационные технологии (работа студентов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).
	Практическое занятие № 6 Понятие правонарушения по рекламному законодательству. Основные виды правонарушений по рекламному законодательству РФ. с использованием современных цифровых инструментов MS Office	ПЗ Информационные и коммуникационные технологии

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Вопросы для подготовки к контрольным мероприятиям (текущий контроль)

6.1.1 Вопросы устного опроса

Раздел (тема) 1. Система нормативно- правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Гражданско- правовой договор

1. Предпосылки становления и тенденции развития правового регулирования маркетинга.

2. Принципы правового регулирования маркетинговой деятельности.

3. Маркетинговые правоотношения: понятие, классификация, признаки.

4. Субъекты и объекты маркетинговых правоотношений. Содержание маркетинговых правоотношений.

5. Классификация субъектов маркетинговой деятельности.

Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений.

Правовое обеспечение сделок и дельных видов обязательств

6. Понятие и состав источников правового регулирования маркетинговой деятельности. Виды нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в сфере маркетинговой деятельности. Законы и подзаконные акты. Ведомственные правовые акты.

7. Корпоративные (локальные) акты. Проблемы локального регулирования маркетинга на российских предприятиях.

Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций. Договоры в коммерческой деятельности

8. Роль судебной практики в правовом регулировании отношений в сфере маркетинговой деятельности.

9. Международные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность.

10. Международные правила маркетинговой деятельности.

11. Юридические лица и индивидуальные предприниматели как субъекты маркетинговой деятельности: понятие и признаки.

12. Создание, реорганизация и ликвидация субъектов маркетинговой деятельности.

6.1.3 Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ

1. Сделка купли-продажи обязательному нотариальному удостоверению:

1) не подлежит;

2) подлежит;

3) подлежит в зависимости от вида товара.

2. Какой из договоров не относится к договорам купли-продажи:

- 1) договор поставки
- 2) договор проката
- 3) договор контрактации
- 4) договор энергоснабжения

3. Договор купли-продажи является:

- 1) консенсуальным, возмездным, взаимным
- 2) возмездным, взаимным
- 3) реальным, возмездным, односторонним
- 4) консенсуальным, возмездным, реальным

4. Договор когда продавец только обязуется передать предмет договора, а покупатель принять и оплатить называется:

- 1) консенсуальным
- 2) реальным
- 3) возмездным
- 4) взаимным

5. Договор аренды на срок более года:

- 1) должен быть заключен в письменной форме
- 2) может быть заключен в устной форме
- 3) требует нотариального удостоверения
- 4) подлежит государственной регистрации

6. Какой из договоров не относится к договорам аренды:

- 1) договор возмездного оказания услуг
- 2) договор проката
- 3) договор аренды предприятия
- 4) договор лизинга

7. Если срок аренды в договоре не определен, то договор аренды считается:

- 1) заключенным на неопределенный срок
- 2) заключенным
- 3) не заключенным

8. Предметом договора проката может быть:

- 1) только непотребляемое движимое имущество
- 2) только потребляемое движимое имущество
- 3) только движимое имущество
- 4) любое имущество

9. Существенными условиями договора аренды зданий и сооружений является условие

- 1) о предмете и о размере арендной платы
- 2) о предмете
- 3) о предмете, сроке и цене

10. правовой формой работ является:

- 1) договор возмездного оказания услуг
- 2) договор подряда
- 3) договор проката

11. В случае нарушения подрядчиком конечного срока выполнения работ:

- 1) заказчик вправе отказаться от принятия результата работ
- 2) заказчик не вправе отказаться от принятия результата работ
- 3) заказчик вправе отказаться от принятия результата работ если вследствие указанного нарушения исполнение утратило для него интерес, и требовать возмещения убытков

12. Существенными условиями договора лизинга являются:

- 1) предмет, срок и цена
- 2) предмет и цена
- 3) предмет и срок
- 4) срок выполнения договора

13. Сторонами договора возмездного оказания услуг являются:

- 1) заказчик и исполнитель
- 2) изыскатель и заказчик
- 3) подрядчик и заказчик

14. Сторонами договора возмездного оказания услуг являются заказчик и исполнитель, которыми могут выступать:

- 1) только юридические лица
- 2) только физические лица
- 3) любые юридические и физические лица

15. Собственник жилого помещения обязуется предоставить другой стороне жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем по:

- 1) по договору аренды
- 2) по договору найма
- 3) по договору найма жилого помещения
- 4) по договору аренды или иного договора

16. Юридическое лицо может использовать жилое помещение:

- 1) для любого вида деятельности
- 2) только для предпринимательской деятельности
- 3) только для проживания граждан

17. Договор найма жилого помещения заключается на срок:

- 1) не превышающий пяти лет
- 2) не превышающий трех лет
- 3) не превышающий 11 месяцев

4) по согласованию сторон на любой срок

18. Наличные расчеты в валюте Российской Федерации и иностранной валюте между участниками наличных расчетов в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем:

- 1) 100 тыс. руб.
- 2) 200 тыс. руб.
- 3) 150 тыс. руб.
- 4) 50 тыс. руб.

19. Осуществление безналичных расчетов требует прежде всего:

- 1) открытия банковского счета
- 2) наличие денежных средств
- 3) разрешения налоговой инспекции
- 4) экономической целесообразности

20. В случае открытия какого аккредитива исполняющему банку предоставляется право списывать всю сумму аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента.

- 1) непокрытого (гарантированного)
- 2) покрытого (депонированного) аккредитива
- 3) депонированного аккредитива

21. Направление одной из сторон предложения вступить в договорные отношения именуется:

- 1) рекламой;
- 2) акцептом;
- 3) офертой;
- 4) ипотекой.

22. Принятие оферты именуется:

- 1) цессией;
- 2) пропуском;
- 3) векселем;
- 4) акцептом.

23. Изменение и расторжение договора, по общему правилу:

- 1) возможно по соглашению сторон;
- 2) не допускается;
- 3) вытекает из обычаев делового оборота;
- 4) создает судебный прецедент.

24. При изменении договора обязательства сторон:

- 1) утрачиваются частично;
- 2) прекращаются;

3) сохраняются в измененном виде;

4) заменяются на новые.

25. Заключение сторонами договора, не предусмотренного законом или иными правовыми нормами:

1) допускается по аналогии права;

2) не допускается;

3) противоречит принципу свободы договора;

4) влечет его недействительность.

26. Договор, по которому каждая из сторон по договору имеет не только право требования к другой стороне, но одновременно несет перед ней и определенные обязанности называется:

1) возмездным;

2) безвозмездным;

3) смешанным;

4) свободным.

27. Договор, по которому стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг называется:

1) предварительным договором;

2) договором в пользу третьего лица;

3) договором присоединения;

4) публичным договором.

28. Недействительная сделка:

1) не может породить никаких юридических последствий;

2) порождает юридические последствия, необходимые для последующего признания сделки недействительной;

3) порождает определенные последствия, связанные с устранением недействительности сделки.

29. Субъектами сделки признаются любые субъекты гражданского права, обладающие качеством:

1) дееспособности;

2) сделкоспособности;

3) правоспособности;

4) деликтоспособности.

30. Мнимые сделки совершаются с целью создать видимость последствий:

1) смешанных;

2) неправовых;

3) правовых.

6.1.4 Вопросы для подготовки к контрольным мероприятиям (текущий контроль)

Вопросы для подготовки к контрольным мероприятиям (текущий контроль) приведены в Оценочных материалах дисциплины.

Примерный перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)

1. Торговое посредничество.
2. Общие положения об обязательственных правоотношениях.
3. Защита прав потребителей при розничной купле-продаже.
4. Корпорации и их признаки.
5. Конкуренция торговых организаций (понятие, формы).
6. Особенности предпринимательских договоров и их классификация.
7. Правовые требования к рекламе.
8. Правовое положение участников рекламной деятельности.
9. Участники оптового товарооборота.
10. Правовое обеспечение сертификации и стандартизации товаров.
11. Средства индивидуализации бизнеса, товара.
12. Товарный знак: понятие и правовая охрана.
13. Государственный контроль в торговле.
14. Фидуциарные сделки и их характеристика.
15. Договор коммерческой концессии.
16. Государственное регулирование и контроль в сфере рекламной деятельности.
17. Информационные продукты для бизнеса (виды, информационный рынок).
18. Несостоятельность (банкротство) торговых организаций.
19. Особенности заключения договоров на оптовых ярмарках, товарных биржах.
20. Понятие ненадлежащей рекламы.
21. Договоры купли-продажи (понятие, виды, особенности каждого вида).
22. Порядок создания и реорганизации торговых организаций.
23. Признание торговой организации банкротом (несостоятельной).
24. Ликвидация торговой организации.
25. Способы обеспечения договорных обязательств по купле-продаже.
26. Гражданско-правовая ответственность партнеров при осуществлении торговой деятельности.
27. Понятие рекламы, классификация и экономико-правовые признаки.
28. Гражданско-правовые договоры в сфере рекламной деятельности.
29. Условия действительности и недействительности торговых сделок.
30. Порядок заключения и расторжения торгового договора.
31. Применение неустойки и залога в торговых сделках.
32. Классификация участников торговой деятельности.
33. Лицензионный договор и договор простого товарищества.
34. Порядок заключения гражданско-правовых договоров и их классификация.
35. Маркетинговый договор.
36. Преимущества и особенности франчайзинга как вида предпринимательской деятельности.
37. Договор на создание рекламы и ее распространения.

38. Лицензирование отдельных видов торговой деятельности.
39. Субъекты рекламных правоотношений и их ответственность.
Договор на создание рекламы и ее распространения.
39. Лицензирование отдельных видов торговой деятельности.
40. Субъекты рекламных правоотношений и их ответственность

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Промежуточный контроль по дисциплине Б1.В.25.01 «Нормативно-правовое обеспечение сделок» зачет.

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине может применяться **традиционная** система контроля и оценки успеваемости студентов.

Критерии оценивания результатов обучения

«Зачтено» выставляется обучающемуся, если он показал достаточно прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты.

«Не зачтено» выставляется обучающемуся, если при ответе выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1. Основная литература

1. Предпринимательское право: учебник и практикум для вузов. Под редакцией Т.В. Беловой – Москва: Издательство Юрайт, 2023
- 2.Разумовская, Е. В. Предпринимательское право : учебник для вузов Е. В. Разумовская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019

7.2. Дополнительная литература

1. Белов, В. А. Гражданское право в 2 т. Том 1. Общая часть : учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019.
2. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 386 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16503-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/>
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 396 с. — (Высшее обра-

зование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/5370214>.

4. Гражданское право : учебник : в 2 томах : [16+] / под ред. Б. М. Гонгало. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Статут, 2021. — Том 1. — 614 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=683365

7.3. Нормативные правовые акты

1. Конституция РФ.
2. Гражданский кодекс РФ (части первая, вторая, третья и четвертая)
3. Налоговый кодекс РФ (части первая и вторая)
4. Таможенный кодекс РФ от 28.05.2003 № 61-3
5. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ
6. www.consultant.ru
7. www.cons-plus.ru
8. base.garant.ru http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64299/.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. (от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.
10. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. (от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=200297#0>.
11. О несостоятельности (банкротстве) (Федеральный закон Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.economy.gov.ru/> — официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации (открытый доступ).
2. <http://www.minfin.ru/> — официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (открытый доступ).
3. <http://www.fas.gov.ru/> — официальный сайт Федеральной антимонопольной службы России (открытый доступ).
4. <http://www.gks.ru/> — официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (открытый доступ).
5. <http://www.cyberleninka.ru/> — научная электронная библиотека «КиберЛенинка» (открытый доступ).
6. <http://www.elibrary.ru/> — научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU» (открытый доступ).

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. <http://www.garant.ru/> — информационно-правовой портал «ГАРАНТ».
2. <http://www.consultant.ru/> — справочная правовая система «КонсультантПлюс»

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1.	Раздел (тема) 1. Система нормативно- правового регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Граж-	Microsoft Office	расчётная,	Microsoft	2007
2	Раздел (тема) 2. Правовое регулирование экономических отношений. Правовое обеспечение сделок и дельных видов обязательств				
3	Раздел (тема) 3. Правовое обеспечение маркетинговых коммуникаций. Договоры в коммерческой деятельности	Microsoft Office	расчётная,	Microsoft	2007
4	Раздел (тема) 4 Правовое положение потребителя. Правонарушения и юридическая ответственность по рекламному законодательству РФ	Microsoft Office	расчётная, обучающая	Microsoft	2007

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для проведения лекционных занятий требуются аудитории, оборудованные техническими средствами обучения (средствами мультимедиа). Специализированное оборудование не требуется

Таблица 9

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Аудитория 206, учебный корпус 2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. 1. Парты 13 шт. 2. Скамья 13 шт. 3. Доска 3-х элементная меловая 1 шт. (Инв. 556033/1)
Аудитория 311, учебный корпус 2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. 1. Парты 12 шт. 2. Стулья 24 шт. 3. Доска меловая 1 шт. (Инв. 560957)

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
	4. Экран для проектора настенно-потолочный 1 шт.
Аудитория 313, учебный корпус 2	Аудитория для проведения планируемой учебной, учебно-исследовательской, научно-исследовательской работы студентов, выполняемой во внеаудиторное время по заданию преподавателя 1. Парты 12 шт. 2. Стулья 24 шт. 3. Доска меловая 1 шт. (Инв. 560957/1) 4. Экран для проектора настенно-потолочный 1шт
ЦНБ имени Н.И. Железнова, читальный зал	9 читальный залов, оснащенных Wi-Fi, с открытым доступом к Интернету, 5 компьютеризированных читальных залов

11. Методические рекомендации обучающимся по

освоению дисциплины

Образовательный процесс по дисциплине организован в форме учебных занятий (контактная работа (аудиторной и внеаудиторной) обучающихся с преподавателем и самостоятельная работа обучающихся). Учебные занятия представлены следующими видами, включая проведение текущего контроля успеваемости:

- лекции (занятия лекционного типа);
- практические занятия (занятия семинарского типа);
- индивидуальные консультации и иные учебные занятия, предусматривающие индивидуальную работу преподавателя с обучающимся; самостоятельная работа обучающихся; занятия иных видов.

На учебных занятиях обучающиеся выполняют запланированные настоящей программой отдельные виды учебных работ, в том числе отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Согласно учебному плану, изучение дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» включает посещение лекций по курсу, самостоятельную работу студентов над учебным материалом, активность на всех практических занятиях. Успешное изучение дисциплины возможно лишь при условии самостоятельной систематической работы студента над учебным материалом, предусмотренным программой. При подготовке к практическим занятиям следует проработать вопросы темы, указанные в плане занятий, привлекая необходимые учебники, научные журналы, периодические издания и интернет-ресурсы по профилю изучаемого вопроса.

Методические рекомендации к лекционным занятиям. Основу дисциплины составляют лекции. Основной целью лекционных занятий является формирование у студентов системы знаний по основным теоретическим аспектам цифровой экономики.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия: вести конспектирование учебного материала; обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание те или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их

применению; задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к практическим занятиям. Изучение дисциплины «Основы экономики и финансовой грамотности» требует наличия у обучающегося, наряду с учебной литературой, доступ «Нормативно-правовое обеспечение сделок» к интернет-ресурсам. При подготовке к практическим занятиям обучающимся необходимо изучить материалы лекции, соответствующий раздел основной литературы, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях. Для выполнения расчетов по теме занятия могут быть необходимы исходные данные, не входящие в годовые отчеты организации. Поэтому такие расчеты могут выполняться на имитационном материале, либо студент запрашивает в организации дополнительную информацию. В течение практического занятия студенту необходимо выполнить задания, указанные преподавателем.

Методические рекомендации к научным дискуссиям. Научные дискуссии представляют собой активный метод обучения, в применении которого преобладает продуктивно-преобразовательная деятельность будущих бакалавров. Он призван развивать и закреплять у обучающихся навыки самостоятельной работы, умения составлять планы теоретических докладов, их тезисы, готовить развёрнутые сообщения и выступать с ними перед аудиторией, участвовать в дискуссии и обсуждении.

Цель научных дискуссий:

- углубить и закрепить знания, полученные на лекциях и в ходе самостоятельной работы;
- проверить эффективность и результативность самостоятельной работы обучающихся над учебным материалом;
- привить обучающимся навыки поиска, обобщения и изложения учебного материала в аудитории, развить навыки самостоятельной исследовательской деятельности;
- выработать умение формулировать, обосновывать и излагать собственное суждение по обсуждаемому вопросу, умение аргументировано отстаивать свои взгляды.

Планы научных дискуссий подготовлены в соответствии с программой лекционного курса. При подготовке к научным дискуссиям студенты должны освоить теоретический материал по блокам тем, выносимых на дискуссию.

Методические рекомендации по подготовке к зачету. Готовясь к зачету с оценкой, студенту полезно повторять материал по вопросам. Прочитав вопрос, студент должен сначала вспомнить и обязательно кратко записать все, что он

знает по этому вопросу, и лишь затем проверить себя по лекциям и учебнику. Важно уяснить основные концепции, методы, технологии и систему управления цифровой экономикой.

Обязательно следует чередовать работу и отдых, например, 40 минут занятий, затем 10 минут – перерыв.

Одной из эффективных форм текущего контроля знаний студентов форм является тестирование знаний студентов. Последовательное изучение тестового материала даст возможность снизить затраты времени на овладение дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок».

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший занятия, обязан восполнить этот пробел и пройти на следующем практическом занятии дополнительное тестирование или решение ситуационной задачи по теме пропущенного занятия.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Лекции являются для обучающегося основной формой последовательного изучения учебного материала. Лекции освещают узловые вопросы курса. Основное их назначение – обеспечить изучение основного материала дисциплины, связать его в единое целое.

В начале лекции преподаватель называет тему лекции, основные вопросы, выносимые на лекцию, указывает литературу, главы и параграфы в ней, где изложен материал лекции. После каждого раздела делаются обобщающие выводы и даются указания по самостоятельной работе над материалом лекции. При чтении лекций по всем темам программы теоретический материал рекомендуется сопровождать примерами из практики, вовлекать студентов в дискуссии по обсуждаемым проблемам, что позволит существенно улучшить усвоению материала курса. При преподавании дисциплины целесообразно в каждом разделе дисциплины выделить наиболее важные моменты и акцентирование, на них внимание обучающихся.

Контроль усвоения материала проводится в форме текущего контроля в виде научных дискуссий, решения ситуационных задач на практических занятиях, тестирования, а также оценки его знаний на зачете в качестве промежуточной аттестации. Перед сдачей зачета по курсу можно подойти к ведущему преподавателю и уточнить спорные вопросы. При этом преподавателю следует заблаговременно раздать студентам список вопросов, выносимых на зачет по изучаемой дисциплине.

Практические занятия имеют важнейшее значение для усвоения программного материала. На каждом таком занятии обучающиеся разбирают кейсы, решают практические ситуационные задачи, обсуждают конкретные ситуации, а по завершении отдельных занятий проходят тестирование. Своевременное разъяснение преподавателем неясного для студента вопроса означает обеспечение качественного усвоения нового материала.

Начиная подготовку к занятию, необходимо, прежде всего, указать студентам темы лекций, разделы в учебниках и учебных пособиях, чтобы они получили общее представление о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем

следует рекомендовать им поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам.

На каждом занятии преподаватель ведет учет посещаемости успеваемости студентов. Результаты такого учета позволяют преподавателю поощрять лучших студентов. При изучении дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» рекомендуется применять технологии активного и проблемного обучения.

Программу разработала:

Малыха Е.Ф., к.э.н., доцент



Сергеева Н.В., к.э.н., доцент



РЕЦЕНЗИЯ

рабочей программы учебной дисциплины

Б1.В.25.01 «Нормативно-правовое обеспечение сделок» для подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Организация бизнес-процессов предприятия»

Рахаевой Викторией Владимировной, доцентом кафедры экономической безопасности и права ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины Б1.В.25.01 «Нормативно-правовое обеспечение сделок» для подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Организация бизнес-процессов предприятия» (уровень обучения – бакалавр) разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», на кафедре экономики и организации производства (разработчики – Малыха Е.Ф., к.э.н., доцент, Сергеева Н.В., к.э.н., доцент).

Рассмотрев представленные на рецензирование материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины Б1.В.25.01 «Нормативно-правовое обеспечение сделок» для подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 Экономика (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Экономика. Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.

2. Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к обязательной части учебного цикла – Б1.В.

3. Представленные в Программе цели дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика

4. В соответствии с Программой за дисциплиной «Нормативно-правовое обеспечение сделок» закреплено две компетенции. Дисциплина «Нормативно-правовое обеспечение сделок» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях. Результаты обучения, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

5. Общая трудоёмкость дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» составляет 1 зачётная единица (36 часов).

6. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Нормативно-правовое обеспечение сделок» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика возможность дублирования в содержании отсутствует.

7. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

8. Программа дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» предполагает проведение занятий в интерактивной форме.

9. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

10. Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний (опрос, в форме обсуждения отдельных вопросов, выступления и участие в дискуссиях, диспутах, круглых столах, мозговых штурмах и ролевых играх, участие в тестировании, работа над домашним заданием в форме игрового проектирования (в профессиональной области) и аудиторных заданиях), соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме зачета, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины обязательной части учебного цикла Б1.В. ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

11. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

12. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой - 2 источника (базовый учебник), дополнительной литературой - 4 наименования, Интернет-ресурсы - 10 источников и соответствует требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

14. Методические рекомендации студентами методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Нормативно-правовое обеспечение сделок».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенного рецензирования можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Нормативно-правовое обеспечение сделок» ОПОП ВО по направлению по направлению 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Организация бизнес-процессов предприятия» (уровень обучения-бакалавр), разработанная Малыха Е. Ф., к.э.н. и Сергеевой Н.В., к.э.н., доцентами кафедры экономики и организации производства, соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент: Рахаева Виктория Владимировна, доцентом кафедры экономической безопасности и права ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К.А. Тимирязева», кандидат экономических наук



«27» августа 2025 г.