

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП
Савельева Е.В.

01.06.2023 г.



УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
гражданского права
И.В. Корчагина
01.06.2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Договорное право

Составитель	Джумагазиева Г.С., канд. юрид. наук, доцент		
Направление специальность	подготовки /		40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности
Направленность специализация ОПОП	(профиль) /		гражданско-правовая
Квалификация (степень)			юрист
Форма обучения			очная
Год приема			2022
Курс			5
Семестр			10

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 **Целями освоения дисциплины (модуля) «Договорное право»** формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в области договорных отношений, необходимых им в профессиональной деятельности, а также умение их реализовывать в последующей профессиональной деятельности.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля) «Договорное право»:

овладение знаниями в области договорного права и понимание влияния данного института на развитие общества и отдельных индивидов;

раскрытие сущности и содержания договора, выявление его роли и значения;

создание базы для значительного расширения объема знаний и практических навыков в области договорных отношений.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

2.1 **Учебная дисциплина «Договорное право» Б.1.В.Д.06.01** относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, и осваивается в 10 семестре.

2.2. **Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:** Актуальные проблемы гражданского права.

Знания: основ гражданско-правового законодательства; правового регулирования вещных и обязательственных отношений.

Умения: самостоятельно работать с нормативными правовыми актами, научно-исследовательской литературой.

Навыки: отличия норм смежных отраслей права, разграничения отраслей законодательства, содержащих нормы договорного права.

2.3. **Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:**

- Производственная практика.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины (модуля) направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки (специальности):

а) универсальных (УК): -

б) общепрофессиональных (ОПК): -

в) профессиональных компетенций (ПК):

ПК-1. Способен разрабатывать проекты нормативных правовых актов, правовые нормы для различных уровней нормотворчества и сфер профессиональной деятельности, оценивать возможные правовые риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения.

Таблица 1.
Декомпозиция результатов обучения

Код компетенции	Планируемые результаты обучения по практике		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
ПК-1. Способен разрабатывать проекты нормативных правовых актов, правовые нормы для различных уровней	ИПК-1.1.1. Знает проекты нормативных правовых актов, правовые нормы для различных уровней нормотворчества	ИПК-1.2.1. Умеет определить проекты нормативных правовых актов, правовые нормы для различных уровней	ИПК-1.3.1. Владеет навыками разработки и оценивания возможные правовые

нормотворчества и сфер профессиональной деятельности, оценивать возможные правовые риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения	и сфер профессиональной деятельности	нормотворчества и сфер профессиональной деятельности, оценивать возможные правовые риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения	риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения
	ИПК-1.1.2. Знает правовые нормы для различных уровней нормотворчества и сфер профессиональной деятельности	ИПК-1.2.2. Умеет определить правовые нормы для различных уровней нормотворчества и сфер профессиональной деятельности	ИПК-1.3.2. Владеет навыками проектирования правовые нормы для различных уровней нормотворчества и сфер профессиональной деятельности
	ИПК-1.1.3. Знает возможные правовые риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения.	ИПК-1.2.3. Умеет определить возможные правовые риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения.	ИПК-1.3.3. Владеет навыками оценивания возможных правовых рисков реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения.

Где в наименовании индикатора (например, **ИУК-1.1.1**):

И – показать индикатора;

УК – код типа компетенции;

первое число – код компетенции;

второе число – код вида индикатора (1 – индикатор «Знать», 2 – индикатор «Уметь»,

3 – индикатор «Владеть»);

третье число – нумерация индикатора внутри вида]

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах (4 **зачетных единицы**), в том числе 44 ч., выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (их них лекций - 22 ч., семинарские занятия - 22 ч.) и 100 ч. на самостоятельную работу обучающихся).

Таблица 2 Структура и содержание дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование радела (темы)	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самостоят. работа		Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
1	<i>Тема 1.</i> Договоры и их место в гражданском праве	10	4	2			16	Активная лекция Устный опрос
2	<i>Тема 2.</i> Правовое регулирование договоров	10	4	4			16	Активная лекция Устный опрос Защита реферата
3	<i>Тема 3.</i> Договор - сделка	10	4	4			16	Активная лекция Устный опрос Коллоквиум
4	<i>Тема 4.</i> Договор - правоотношение	10	4	4			16	Активная лекция Устный опрос Контрольная работа
5	<i>Тема 5.</i> Динамика заключенного договора	10	4	4			16	Активная лекция Устный опрос Защита реферата Практические задачи
6	<i>Тема 6.</i> Обеспечение исполнения договорных обязательств	10	2	4			20	Активная лекция Устный опрос Деловая игра
ИТОГО			22	22			100	ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ

Условные обозначения:

Л – занятия лекционного типа; ПЗ – практические занятия, ЛР – лабораторные работы; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа по отдельным темам.

Таблица 3. Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины/модуля и формируемых в них компетенций

Разделы (темы) дисциплины, модуля	Кол-во часов	Компетенции	Общее количество компетенций
		ПК-1	
<i>Тема 1.</i> Договоры и их место в гражданском праве	22	+	1
<i>Тема 2.</i> Правовое регулирование договоров	24	+	1
<i>Тема 3.</i> Договор - сделка	24	+	1
<i>Тема 4.</i> Договор - правоотношение	24	+	1
<i>Тема 5.</i> Динамика заключенного договора	24	+	1

Тема 6. Обеспечение исполнения договорных обязательств	26	+	1
--	----	---	---

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Раздел I. Договорное право

Тема 1. Договоры и их место в гражданском праве

1. Понятие о договоре. Представления о договоре в Древнем Риме.
2. Соотношение понятий: сделка, договор, обязательство, соглашение.
3. Договор как волевой акт сторон. Договор как документ, оформляющий отношения сторон
4. Понятие договорного права. Принципы договорного права.
5. Место договора в гражданском праве. Нормы о договорах в ГК РФ и иных правовых актах.
6. Договоры в других отраслях права. Общее и особенное. Публично – правовые образования и договоры.

Тема 2. Правовое регулирование договоров

1. Закон и договор. Иерархия правовых норм о договоре.
2. Принципы «lex posterior derogat prior» и «lex specialis derogat generali» применительно к договорам.
3. Международные акты и гражданско–правовое регулирование договоров. Место обычая в иерархии правовых регуляторов договоров.
4. Обычай, деловой обычай, деловое обыкновение и договор.
5. Сборники торговых, морских и иных обычаев.

Тема 3. Договор - сделка

1. Понятие договора – сделки. Соотношение понятий: соглашение и договор, согласие и согласование.
2. Свобода договоров, закрепление этого принципа в ГК РФ. Гарантии свободы договоров в ГК, антимонопольном законодательстве и иных актах.
3. Ограничение свободы договоров: цели, пределы, способы.
4. Воля и волеизъявление в договоре. Представительство в договорных отношениях. Согласие на совершение договора.
5. Форма договоров. Нотариальное удостоверение договоров. Государственная регистрация договоров.
6. Недействительные договоры. Основания недействительности договоров. Последствия недействительности договоров.
7. Проблема добросовестности в договорных отношениях. Ничтожные договоры.
8. Общий порядок заключения договоров. Место и время заключения договора. Оферта и акцепт. Молчание и конклюдентные действия. Обязательное заключение договоров. Предварительные договоры.

Тема 4. Договор – правоотношение

1. Договор в системе вещных и обязательственных правоотношений. Договорные условия.
2. Предмет, срок, цена в договоре. Оговорки в договоре.
3. Стороны в договоре. Особенности участия в договорных отношениях Российской Федерации, её субъектов, муниципальных образований.
4. Договор и третьи лица. Договор в пользу третьего лица и исполнение по договору третьему лицу.
5. Классификация договоров, принцип дихотомии. Основные типы договоров. Поименованные договоры («типичные модели») и непоименованные договоры (contractus

innominati).

6. Процесс подготовки проектов договоров, стадии, последовательность действий.

Тема 5. Динамика заключенного договора

1. Исполнение договора. Реальное и надлежащее исполнение.

2. Изменение и расторжение договора. Отказ от исполнения договора.

3. Порядок и последствия изменения и расторжения договора.

4. Изменение и расторжение договора в судебном порядке, расторжение договоров по требованию третьих лиц.

5. Специальные случаи прекращения договора. Специальные случаи изменения договора (замена сторон).

6. Цессия, ограничения уступки требования. Перевод долга. Суброгация.

Тема 6. Обеспечение исполнения договорных обязательств

1. Понятие и виды (способы) обеспечения исполнения договорных обязательств.

2. Неустойка, её разновидности. Форма соглашения о неустойке.

3. Залог.

4. Удержание как способ обеспечения исполнения договора.

5. Поручительство, форма договора поручительства.

6. Иные способы обеспечения исполнения договорных обязательств.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

Методические рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Лекция является информационной основой учебного, нормативного и научного материала по изучаемому курсу в целом и по соответствующей теме учебной дисциплины. Посещение лекционного курса и активная работа на лекции – условие полноценного изучения дисциплины и успешно прохождения промежуточной аттестации. Участие в лекции требует не только добросовестного конспектирования материала, но и в лучшем случае предварительного ознакомления с представленным на лекции материалом по учебным изданиям.

Желательно наиболее полное и подробное (возможно тезисное) конспектирование лекционного материала, в том числе, имеет смысл, делать отметки, замечания по приведенным в ходе лекции практическим примерам. Это пригодится при решении практических заданий к семинарским занятиям, т.к. лекционный материал обычно ориентирован и на эту часть учебной работы.

При подготовке к любым формам учебных занятий лекционный материал занимает важнейшее место, т.к. это и основа любой иной самостоятельной работы. Рекомендуем иметь полные, подробные, правильно оформленные и систематизированные конспекты лекций, которые принципиально необходимы и при подготовке к сдаче зачета по дисциплине.

Обучающимся необходимо выработать свои подходы к написанию лекционного курса, избегать излишних повторений и сформировать единый и понимаемый автором конспекта набор используемых сокращений.

Эффективными формами лекционной работы выступают такие активные формы и методы обучения как: проблемная и игровая технологии, технологии коллективной и групповой деятельности, дискуссионное обсуждение проблем, отдельных вопросов, методы анализа конкретных ситуаций, метод проектов, подготовка видеофильмов и презентаций, встречи с представителями органов и организаций прокуратуры РФ.

Лекционное занятие, проводимое в интерактивной форме: лекция-дискуссия.

Лекция-дискуссия отличается тем, что преподаватель не только использует ответы обучающихся на поставленные вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами. Это оживляет процесс обучения, активизирует

познавательную деятельность аудитории, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы и использовать его в целях убеждения.

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Подготовка к семинарскому занятию должна начинаться с ознакомления вопросов рассматриваемой темы согласно содержанию дисциплины.

Обучающийся должен для себя выработать алгоритм изучения материала, уяснить важность содержащейся информации в различных источниках (лекционном материале, учебниках, законодательстве и др.). лекционный материал, как правило, дает общее представление по теме, обозначает и разъясняет спорные и проблемные моменты, в том числе отражает научную позицию лектора, информационно ориентирует на поиск дополнительной литературы и т.д. лекция не может содержать всей необходимой информации, вследствие чего должна использоваться научная, учебная и учебно-методическая литература по дисциплине. выбор конкретных учебников может определяться как самим обучающимся, так и по рекомендации преподавателя, читающего курс лекций или ведущего практические (семинарские) занятия. изучение теоретических вопросов по учебной и научной литературе невозможен без использования нормативных правовых актов, которые обучающийся должен усваивать с учетом последних изменений и дополнений с Применением, в том числе, справочно-правовых систем «Консультантплюс», «Гарант», «Кодекс».

После усвоения теоретического материала необходимо приступить к анализу практических ситуаций (задач), которые предлагаются преподавателем из учебно-методического пособия кафедры, либо дополнительно в раздаточных материалах. В конце каждой темы учебно-методического пособия обучающимся рекомендуется необходимая литература и нормативные правовые акты, которые могут быть использованы для решения задач.

Решение задач должно предоставляться в письменном виде с применением юридической терминологии, понятийного аппарата права социального обеспечения и других отраслей права. каждый ответ, позиция, доводы необходимо сопровождать ссылкой на соответствующие нормативные правовые акты и материалы судебной практики. обучающемуся важно помнить, что он получает образование по юриспруденции, поэтому подготовка к занятию не должна ограничиваться только данной дисциплиной, следует использовать комплекс знаний в других отраслях права, если это необходимо для разрешения ситуации.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа студентов позволяет предметно выработать аналитические навыки, обеспечить понимание теории и юридической практики, более осознанно относиться к уровню своей профессиональной подготовки.

**Таблица 4.
Содержание самостоятельной работы обучающихся**

Темы/вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Формы работы
<i>Раздел I. Договорное право</i> <i>Тема 1. Договоры и их место в гражданском праве</i>	16	Активная лекция Устный опрос
<i>Тема 2. Правовое регулирование договоров</i>	16	Активная лекция Устный опрос Защита реферата
<i>Тема 3.</i> <i>Договор - сделка</i>	16	Активная лекция Устный опрос Коллоквиум

Тема 4. Договор - правоотношение	16	Активная лекция Устный опрос Контрольная работа
Тема 5. Динамика заключенного договора	16	Активная лекция Устный опрос Защита реферата Практические задачи
Тема 6. Обеспечение исполнения договорных обязательств	20	Активная лекция Устный опрос Деловая игра

5.3 Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины, выполняемые обучающимися самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Договорное право» предполагает выполнение следующих видов деятельности:

1. Выполнение заданий самостоятельной работы.

Тема 1. Договоры и их место в гражданском праве

1. Вопросы для обсуждения

1. Понятие о договоре. Представления о договоре в Древнем Риме.
2. Соотношение понятий: сделка, договор, обязательство.
3. Договор как волевой акт сторон. Понятие соглашения и договор.
4. Договор как документ, оформляющий отношения сторон понятие договорного права.
5. Принципы договорного права.
6. Место договора в гражданском праве. Нормы о договорах в ГК РФ и иных правовых актах.
7. Договоры в других отраслях права. Общее и особенное. Публично – правовые образования и договоры.

Тема 2. Правовое регулирование договоров

1. Вопросы для обсуждения

1. Закон и договор. Иерархия правовых норм о договоре.
2. Принципы «lex posterior derogat priori» и «lex specialis derogat generali» применительно к договорам.
3. Международные акты и гражданско–правовое регулирование договоров.
4. Место обычая в иерархии правовых регуляторов договоров.
5. Обычай, деловой обычай, деловое обыкновение и договор. Сборники торговых, морских и иных обычаев.

2. Реферат (темы)

1. Понятие, сущность и содержание гражданско-правового договора.
2. Правовая сущность и соотношение понятий «договор» и «сделка».
3. Виды договоров и их классификация в гражданском праве.
4. Принцип свободы договора в гражданском праве Российской Федерации.
5. Сравнительно-правовая характеристика договоров в российском гражданском праве и англо-саксонском праве.
6. Проблема существования односторонних договоров.
7. Договор с оговоркой о действиях в пользу третьих лиц.
8. Классификация условий гражданско-правового договора.
9. Организация договорной работы в хозяйственной практике.
10. Особенности заключения договора путем совершения конклюдентных действий.

Тема 3. Договор - сделка

1. Вопросы для обсуждения

1. Понятие договора – сделки. Соотношение понятий: соглашение и договор, согласие и согласование.
 2. Свобода договоров, закрепление этого принципа в ГК РФ. Гарантии свободы договоров в ГК, антимонопольном законодательстве и иных актах.
 3. Ограничение свободы договоров: цели, пределы, способы.
 4. Воля и волеизъявление в договоре.
 5. Представительство в договорных отношениях.
 6. Согласие на совершение договора. Форма договоров.
 7. Нотариальное удостоверение договоров. Государственная регистрация договоров.
- Юридически значимые сообщения и их значения.
8. Недействительные договоры.
 9. Общий порядок заключения договоров.

2. Коллоквиум

Дайте определения следующим категориям договорного права: договор, соглашение, сделка, обязательство, представительство, торги, волеизъявление.

Перечислите основания, при которых договор признается недействительным.

Тема 4. Договор – правоотношение

1. Вопросы для обсуждения

1. Договор в системе вещных и обязательственных правоотношений.
2. Договорные условия. Предмет, срок, цена в договоре. Оговорки в договоре.
3. Форма договора, нотариальное удостоверение, государственная регистрация договоров. Правовые последствия несоблюдения формы договора.
4. Стороны в договоре. Особенности участия в договорных отношениях Российской Федерации, её субъектов, муниципальных образований.
5. Договор и третьи лица. Договор в пользу третьего лица и исполнение по договору третьему лицу. Эвикция. Классификация договоров, принцип дихотомии.
6. Основные типы договоров. Поименованные договоры («типичные модели») и непоименованные договоры (*contractus innominati*).
7. Исключения из правила о свободе моделирования договора.
8. Смешанные договоры.
9. Процесс подготовки проектов договоров, стадии, последовательность действий.

2. Вопросы к Контрольной работе №1

1. Гражданско–правовой договор: понятие, роль, значение в современном экономическом обороте
2. Договор в Древнем Риме.
3. Место договора в Гражданском кодексе Российской Федерации.
4. Разноотраслевые договоры: общее и особенное.
5. Закон и договор. Иерархия правовых пари о договоре.
6. Международные акты и гражданско–правовое регулирование договоров.
7. Обычай и договор.
8. Сборники торговых морских и иных обычаев. Инкотермс.
9. Типизация договорных форм. Типовые и примерные договоры.
10. Интерактивные, диспозитивные, факультативные нормы в договорах.
11. Действие норм о договорах во времени, пространстве.
12. Действие норм о договорах по лицам. Предпринимательские договоры и проблемы хозяйственного (предпринимательского) права.
13. Применение норм договорного права по аналогии.
14. Толкование норм о договорах. Особенности судебного толкования.
15. Понятие договора как сделки.
16. Принцип свободы договора. Гарантии свободы договора в ГК Российской Федерации и иных правовых актах.

17. Цели, пределы, способы ограничения свободы договоров в гражданском праве России.
18. Воля и волеизъявление в договоре.
19. Недействительные договоры. Ничтожные договоры.
20. Общий порядок заключения договоров. Место и время заключения договоров.
21. Оферта и акцент. Молчание и конклюдентные действия при заключении договоров.
22. Обязательное заключение договоров. Публичные договоры.
23. Заключение договоров на торгах. Торги на право заключения договора.
24. Электронные торги, особенности правового регулирования организации и проведения.
25. Преддоговорные споры. Порядок разрешения.
26. Договоры присоединения, особенности заключения.

Тема 5. Динамика заключенного договора

1. Вопросы для обсуждения

1. Исполнение договора. Реальное и надлежащее исполнение.
2. Изменение и расторжение договора. Отказ от исполнения договора.
3. Порядок и последствия изменения и расторжения договора.
4. Изменение и расторжение договора в судебном порядке, расторжение договоров по требованию третьих лиц.
5. Специальные случаи прекращения договора. Специальные случаи изменения договора (замена сторон).
6. Цессия, ограничения уступки требования. Перевод долга. Суброгация.

2. Реферат (темы)

1. Понятие и виды рисков в гражданском праве.
2. Договорные санкции в гражданском праве.
3. Залог в гражданском праве.
4. Ипотека в российском гражданском праве.
5. Перемена лиц в обязательстве.
6. Реализация прав потребителя при исполнении договора розничной купли– продажи.
7. Договор поставки в предпринимательской деятельности.
8. Договор энергоснабжения.
9. Договор поставки для государственных (муниципальных) нужд.
10. Договор аренды транспортных средств с экипажем.

3. Практические задачи

1. Составьте проект договора поставки партии женской модельной обуви обувной фабрикой «Дюймовочка» оптовому магазину.
2. Составьте проект протокола разногласий, возникших в процессе заключения договора поставки партии женской модельной обуви между обувной фабрикой «Дюймовочка» и оптовым магазином, руководствуясь ст. 507 ГК.
3. Руководствуясь ст. 524 ГК, сформулируйте основные правила исчисления убытков при расторжении договора поставки.
4. Изучив ст. 533 ГК и сравнив ее содержание со статьями ГК, посвященными договору поставки, выявите особенности возмещения убытков, причиненных в связи с выполнением или расторжением государственного контракта, заключаемого при поставке товаров для государственных нужд.

Тема 6. Обеспечение исполнения договорных обязательств

1. Вопросы для обсуждения

1. Понятие и виды (способы) обеспечения исполнения договорных обязательств.
2. Неустойка, её разновидности. Форма соглашения о неустойке.
3. Залог. Ипотека как форма залога. Залог как способ обеспечения договорных

обязательств. Ограничение и недопустимость залога в отдельных случаях.

4. Удержание как способ обеспечения исполнения договора.
5. Поручительство, форма договора поручительства.
6. Банковская гарантия.
7. Задаток как способ предотвращения неисполнения договора, отличие от аванса.
8. Иные способы обеспечения исполнения договорных обязательств.

2. Деловая игра

"Заключение договора"

Цель игры состоит в приобретении будущими специалистами навыков и практического опыта работы с нормативно-правовыми актами при подготовке проекта и заключении договора.

Задача игры – самостоятельно разработать проект договора и обосновать возможность его заключения.

Порядок проведения деловой игры и краткое описание алгоритма выполнения основных этапов:

1. На занятии, предшествующем деловой игре, обучающимися определяется цель и задачи игры, предлагается необходимая для проведения игры литература,

2. В начале деловой игры учебная группа разбивается на рабочие подгруппы по 10 человек, каждая из которых представляет собой творческий коллектив по реализации поставленной задачи в данной деловой игре.

3. В каждой группе выбирается руководитель, который обобщает мнения членов своей подгруппы относительно принимаемых ими решений, координирует ход проведения игры своей подгруппы и в заключение обобщает итоговые результаты игры.

4. Исходной предпосылкой при заключении договора на поставку продукции является наличие существенных условий договора, представленных руководителем в форме вводной.

5. Проведение деловой игры в рабочих подгруппах предполагает разработку проекта договора на поставку продукции, соблюдение последовательности и формы заключения договора.

Подготовка игры.

Руководитель игры:

1. Готовит образцы документов, необходимых для проведения игры;
2. Разрабатывает условия и сценарий игры;
3. Определяет регламент (расписание игры);
4. Разрабатывает инструкции игрокам и проводит инструктаж.

Участники игры:

1. Изучают рекомендованную к данной теме литературу;

2. Самостоятельно определяют источники информации по теме, подбирают и анализируют ее;

3. Готовят для обсуждения в подгруппах образцы договора на поставку продукции, изучают допустимые сроки поставки, обязанности поставщика и покупателя, условия о цене, порядок расчетов, условия об ответственности сторон.

Условия игры:

1. В зависимости от количества обучающихся группа распределяется по подгруппам с учетом интересов участников по 8 - 10 человек в каждой.

2. Фирма создается в определенной организационно-правовой форме, установленной действующим законодательством.

3. Размер уставного капитала устанавливается участниками самостоятельно в соответствии с действующим законодательством.

4. Каждый участник игры гипотетически располагает денежным капиталом в размере 100.000 руб., вложенных в один из коммерческих банков.

5. Создание, регистрация и развитие фирмы осуществляется за счет собственных средств и коммерческого кредита.

Сценарий игры:

1. После распределения обучающихся на подгруппы руководитель ставит проблемную ситуацию, определяет игровые роли в будущей фирме путем выборов.

Торговое объединение ОАО «Класс» решило заключить договор с Московской швейной фабрикой «Москвичка» на поставку швейных изделий на сумму 1 000000 рублей. Сторонам предстоит обсудить вопросы об ассортименте товаров и сроках поставки, форме расчетов, способах обеспечения исполнения обязательств и другие условия договора. Проект договора составляется швейной фабрикой «Москвичка». Договор заключается представителями объединения ОАО «Класс» и швейной фабрикой «Москвичка», их полномочия оформляются доверенностями.

Обсуждение с контрагентом условий договора:

1. Участники договора: торговое объединение ОАО «Класс» и швейная фабрика «Москвичка».

2. Договор о поставке швейных изделий на 1 000000 рублей.

3. Вопросы для обсуждения условий договора: ассортимент товаров и сроки поставки, форма расчетов, способы обеспечения исполнения обязательств и другие условия договора

Разработка проекта договора:

1. Проект договора подготовлен швейной фабрикой.

2. Проект договора содержит следующие реквизиты: преамбулу (вводная часть); предмет договора; сроки поставки; обязанности поставщика и покупателя; условие о цене; порядок расчетов; условия об ответственности сторон; заключительные положения.

Оформление полномочий представителей сторон и подписание договора:

1. От имени объединения ОАО «Класс» и швейной фабрики «Москвичка» договор подписывают их представители.

2. Полномочия представителей оформляется доверенностями.

3. На заключительной стадии игры участники переходят к обсуждению в подгруппах финансовых вопросов: предварительный анализ затрат на разработку учредительных договоров фирмы и иных видов затрат, связанных с открытием фирмы (регистрация фирмы, изготовление печати, открытие расчетного счета в банке и т. д.). Итоги обсуждения представляются директору и главному бухгалтеру фирмы.

В заключение деловой игры руководитель заслушивает краткие сообщения всех должностных лиц по итогам их работы.

~~7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности~~

~~Перечень вопросов к зачету~~

~~1. Гражданско-правовой договор: понятие, роль, значение в современном экономическом обороте~~

~~2. Договор в Древнем Риме.~~

~~3. Место договора в Гражданском кодексе Российской Федерации.~~

~~4. Разноотраслевые договоры: общее и особенное.~~

~~5. Закон и договор. Иерархия правовых норм о договоре.~~

~~6. Международные акты и гражданско-правовое регулирование договоров.~~

~~7. Обычай и договор.~~

~~8. Сборники торговых морских и иных обычаев. Инкотермс.~~

~~9. Типизация договорных форм. Типовые и примерные договоры.~~

~~10. Интерактивные, диспозитивные, факультативные нормы в договорах.~~

~~11. Действие норм о договорах во времени, пространстве.~~

~~12. Действие норм о договорах по лицам. Предпринимательские договоры и проблемы хозяйственного (предпринимательского) права.~~

~~13. Применение норм договорного права по аналогии.~~

~~14. Толкование норм о договорах. Особенности судебного толкования.~~

15. Понятие договора как сделки.
 16. Принцип свободы договора. Гарантии свободы договора в ГК Российской Федерации и иных правовых актах.
 17. Цели, пределы, способы ограничения свободы договоров в гражданском праве России.
 18. Воля и волеизъявление в договоре.
 19. Недействительные договоры. Ничтожные договоры.
 20. Общий порядок заключения договоров. Место и время заключения договоров.
 21. Оферта и акцент. Молчание и конклюдентные действия при заключении договоров.
 22. Обязательное заключение договоров. Публичные договоры.
 23. Заключение договоров на торгах. Торги на право заключения договора.
 24. Электронные торги, особенности правового регулирования организации и проведения.
 25. Преддоговорные споры. Порядок разрешения.
 26. Договоры присоединения, особенности заключения.
 27. Договор в системе вещных и обязательственных правоотношений.
 28. Договорные условия.
 29. Предмет договора.
 30. Срок в договоре.
 31. Цена в договоре.
 32. Оговорки в договоре.
 33. Стороны в договоре.
 34. Особенности участия в договорных отношениях публично-правовых образований.
 35. Форма договора. Нотариальное удостоверение и государственная регистрация, их значение.
 36. Правовые последствия несоблюдения формы договора.
 37. Договор и третьи лица.
 38. Классификация договоров и её практическое значение.
 39. Основные типы договоров.
 40. Поименованные и непоименованные договоры.
 41. Смешанные договоры.
 42. Структура договора.
 43. Процесс подготовки проектов договоров: стадии, последовательность действий.
- Использование методических рекомендаций.
44. Реальное и надлежащее положение договора.
 45. Изменение и расторжение договора. Порядок и последствия изменения и расторжения договора.
 46. Отказ от исполнения договора.
 47. Расторжение договоров по требованию третьих лиц.
 48. Специальные случаи прекращения договора.
 49. Специальные случаи изменения договора (замена сторон).
 50. Цессия. Перевод долга. Суброгация.
 51. Понятие и виды обеспечения исполнения договорных обязательств.
 52. Конкретные и абстрактные убытки. Определение размера убытков.
 53. Нарушение договора как основание гражданско-правовой ответственности.
 54. Противоправность поведения как нарушение субъективных прав стороны в договоре.
 55. Причинная связь и вина как условия ответственности за нарушение договора.
 56. Обстоятельства, влияющие на ответственность должника в договорных обязательствах.
 57. Право на защиту субъективных гражданских прав в договорных отношениях.
 58. Защита кредитора в договорном обязательстве.
 59. Субсидиарная и солидарная ответственность по договорам.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

6.1. Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки бакалавров в рамках изучения дисциплины «Договорное право» предусмотрено использование в учебном процессе следующих активных и интерактивных форм проведения занятий:

Интерактивные формы обучения:

- дискуссия по проблемам в рамках семинара;
- интерактивные лекции;
- деловая игра-имитация, моделирование, упрощенное воспроизведение реальной социальной ситуации в игровой форме в ходе интерактивной лекции или на семинарском занятии
- конференция-выступление студентов со специально подготовленными сообщениями по заданной тематике и обсуждение поставленных конференцией вопросов для формирования общего мнения по изучаемой проблеме;
- изучение теоретического материала дисциплины с использованием Internet-ресурсов, информационных баз, методических разработок, специальной учебной и научной литературы

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
<i>Тема 1.</i> Договоры и их место в гражданском праве	Интерактивная лекция	Подготовка эссе Дискуссия	Не предусмотрено
<i>Тема 2.</i> Правовое регулирование договоров	Интерактивная лекция, Конференции	Тестирование	Не предусмотрено
<i>Тема 3.</i> Договор - сделка	Интерактивная лекция	Контрольная работа	Не предусмотрено
<i>Тема 4.</i> Договор - правоотношение	Лекция-дискуссия	Подготовка эссе	Не предусмотрено
<i>Тема 5.</i> Динамика заключенного договора	Лекция-дискуссия	Тестирование	Не предусмотрено
<i>Тема 6.</i> Обеспечение исполнения договорных обязательств	Лекция-дискуссия	Подготовка эссе	Не предусмотрено

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах составляет более 20% аудиторных занятий.

Пример проведения занятия в интерактивной форме

Тренинг в форме дискуссий и анализа конкретных ситуаций.

Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности и межличностного профессионального поведения в общении (практические занятия по темам).

Методика проведения тренинга предусматривает наличие общей программы тренинга, подготовленной преподавателем, рабочего сценария тренинга, набора заданий и задач для отработки, набора раздаточных материалов. Вводная часть тренинга составляет не более 10 минут от всего времени занятия и предназначена для определения и разъяснения преподавателем конкретных условий модели тренинга.

Цель и содержание практических занятий в активной форме изложены в планах проведения практических занятий.

План тренинга включает:

Подготовленные преподавателем варианты задания (не менее двух по каждой теме практического занятия) с четко определенной предметной областью работы и практической направленностью.

Отчетность студентов по выполнению задания.

Обзор проведенного тренинга.

Зачет по результатам тренинга. Цель зачета состоит в подтверждении усвоения знаний и навыков, полученных в ходе тренинга.

Все практические занятия предусматривают вводные установки преподавателя по теме (или нескольким темам) занятия в течение до 10 минут с целью определения и разъяснения основных задач практического занятия, однозначности интерпретации содержания норм законодательства применительно к теме практического занятия.

Тема 6. Обеспечение исполнения договорных обязательств

Цель: Дать характеристику правоотношений в сфере заключения брака, раскрыть понятие, классификацию, юридическое значение каждого из видов правоотношений.

Студент должен знать:

1. Понятие и виды (способы) обеспечения исполнения договорных обязательств.
2. Неустойка, её разновидности. Форма соглашения о неустойке.
3. Залог. Ипотека как форма залога. Залог как способ обеспечения договорных обязательств. Ограничение и недопустимость залога в отдельных случаях.
4. Удержание как способ обеспечения исполнения договора.
5. Поручительство, форма договора поручительства.
6. Банковская гарантия.
7. Задаток как способ предотвращения неисполнения договора, отличие от аванса.
8. Иные способы обеспечения исполнения договорных обязательств.

Тренинг – 1 час

2. Деловая игра

"Заключение договора"

Цель игры состоит в приобретении будущими специалистами навыков и практического опыта работы с нормативно-правовыми актами при подготовке проекта и заключении договора.

Задача игры – самостоятельно разработать проект договора и обосновать возможность его заключения.

Порядок проведения деловой игры и краткое описание алгоритма выполнения основных этапов:

1. На занятии, предшествующем деловой игре, обучающимися определяется цель и задачи игры, предлагается необходимая для проведения игры литература,
2. В начале деловой игры учебная группа разбивается на рабочие подгруппы по 10

человек, каждая из которых представляет собой творческий коллектив по реализации поставленной задачи в данной деловой игре.

3. В каждой группе выбирается руководитель, который обобщает мнения членов своей подгруппы относительно принимаемых ими решений, координирует ход проведения игры своей подгруппы и в заключение обобщает итоговые результаты игры.

4. Исходной предпосылкой при заключении договора на поставку продукции является наличие существенных условий договора, представленных руководителем в форме вводной.

5. Проведение деловой игры в рабочих подгруппах предполагает разработку проекта договора на поставку продукции, соблюдение последовательности и формы заключения договора.

Подготовка игры.

Руководитель игры:

1. Готовит образцы документов, необходимых для проведения игры;
2. Разрабатывает условия и сценарий игры;
3. Определяет регламент (расписание игры);
4. Разрабатывает инструкции игрокам и проводит инструктаж.

Участники игры:

1. Изучают рекомендованную к данной теме литературу;
2. Самостоятельно определяют источники информации по теме, подбирают и анализируют ее;
3. Готовят для обсуждения в подгруппах образцы договора на поставку продукции, изучают допустимые сроки поставки, обязанности поставщика и покупателя, условия о цене, порядок расчетов, условия об ответственности сторон.

Условия игры:

1. В зависимости от количества обучающихся группа распределяется по подгруппам с учетом интересов участников по 8 - 10 человек в каждой.
2. Фирма создается в определенной организационно-правовой форме, установленной действующим законодательством.
3. Размер уставного капитала устанавливается участниками самостоятельно в соответствии с действующим законодательством.
4. Каждый участник игры гипотетически располагает денежным капиталом в размере 100.000 руб., вложенных в один из коммерческих банков.
5. Создание, регистрация и развитие фирмы осуществляется за счет собственных средств и коммерческого кредита.

Сценарий игры:

1. После распределения обучающихся на подгруппы руководитель ставит проблемную ситуацию, определяет игровые роли в будущей фирме путем выборов.

Торговое объединение ОАО «Класс» решило заключить договор с Московской швейной фабрикой «Москвичка» на поставку швейных изделий на сумму 1 000000 рублей. Сторонам предстоит обсудить вопросы об ассортименте товаров и сроках поставки, форме расчетов, способах обеспечения исполнения обязательств и другие условия договора. Проект договора составляется швейной фабрикой «Москвичка». Договор заключается представителями объединения ОАО «Класс» и швейной фабрикой «Москвичка», их полномочия оформляются доверенностями.

Обсуждение с контрагентом условий договора:

1. Участники договора: торговое объединение ОАО «Класс» и швейная фабрика «Москвичка».
2. Договор о поставке швейных изделий на 1 000000 рублей.
3. Вопросы для обсуждения условий договора: ассортимент товаров и сроки поставки, форма расчетов, способы обеспечения исполнения обязательств и другие условия договора

Разработка проекта договора:

1. Проект договора подготовлен швейной фабрикой.

2. Проект договора содержит следующие реквизиты: преамбулу (вводная часть); предмет договора; сроки поставки; обязанности поставщика и покупателя; условие о цене; порядок расчетов; условия об ответственности сторон; заключительные положения.

Оформление полномочий представителей сторон и подписание договора:

1. От имени объединения ОАО «Класс» и швейной фабрики «Москвичка» договор подписывают их представители.

2. Полномочия представителей оформляется доверенностями.

3. На заключительной стадии игры участники переходят к обсуждению в подгруппах финансовых вопросов: предварительный анализ затрат на разработку учредительных договоров фирмы и иных видов затрат, связанных с открытием фирмы (регистрация фирмы, изготовление печати, открытие расчетного счета в банке и т. д.). Итоги обсуждения представляются директору и главному бухгалтеру фирмы.

В заключение деловой игры руководитель заслушивает краткие сообщения всех должностных лиц по итогам их работы.

6.2. Информационные технологии

- использование возможностей Интернета в учебном процессе (использование информационного сайта преподавателя (рассылка заданий, предоставление выполненных работ, ответы на вопросы, ознакомление учащихся с оценками и т.д.));

- использование электронных учебников и различных сайтов (например, электронные библиотеки, журналы и т.д.) как источников информации;

- использование возможностей электронной почты преподавателя;

- использование средств представления учебной информации (электронных учебных пособий и практикумов, применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.);

- использование интегрированных образовательных сред, где главной составляющей являются не только применяемые технологии, но и содержательная часть, т.е. информационные ресурсы (доступ к мировым информационным ресурсам, на базе которых строится учебный процесс);

- использование виртуальной обучающей среды (LMS Moodle «Электронное образование») или иных информационных систем, сервисов и мессенджеров.

6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 7 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем
Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем» https://library.asu.edu.ru/catalog/
Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств.

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Договорное право» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 5 Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине (модулю) и оценочных средств

п/п	Контролируемые разделы дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции (компетенций)	Наименование оценочного средства
	2	3	4
1	<i>Тема 1.</i> Договоры и их место в гражданском праве	ПК-1	Активная лекция Устный опрос
2	<i>Тема 2.</i> Правовое регулирование договоров	ПК-1	Активная лекция Устный опрос Защита реферата
3	<i>Тема 3.</i> Договор - сделка	ПК-1	Активная лекция Устный опрос Коллоквиум
4	<i>Тема 4.</i> Договор - правоотношение	ПК-1	Активная лекция Устный опрос Контрольная работа
5	<i>Тема 5.</i> Динамика заключенного договора	ПК-1	Активная лекция Устный опрос Защита реферата Практические задачи
6	<i>Тема 6.</i> Обеспечение исполнения договорных обязательств	ПК-1	Активная лекция Устный опрос Деловая игра

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

**Таблица 6
Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний**

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

Таблица 7

Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, неспособен применить знание теоретического материала при выполнении заданий, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание при подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задание

7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

Тема 1. Договоры и их место в гражданском праве

1. Вопросы для обсуждения

1. Понятие о договоре. Представления о договоре в Древнем Риме.
2. Соотношение понятий: сделка, договор, обязательство.
3. Договор как волевой акт сторон. Понятие соглашения и договор.
4. Договор как документ, оформляющий отношения сторон понятие договорного права.
5. Принципы договорного права.
6. Место договора в гражданском праве. Нормы о договорах в ГК РФ и иных правовых актах.
7. Договоры в других отраслях права. Общее и особенное. Публично – правовые образования и договоры.

Тема 2. Правовое регулирование договоров

1. Вопросы для обсуждения

1. Закон и договор. Иерархия правовых норм о договоре.
2. Принципы «lex posterior derogat priori» и «lex specialis derogat generali» применительно к договорам.
3. Международные акты и гражданско–правовое регулирование договоров.
4. Место обычая в иерархии правовых регуляторов договоров.
5. Обычай, деловой обычай, деловое обыкновение и договор. Сборники торговых, морских и иных обычаев.

2. Реферат (темы)

11. Понятие, сущность и содержание гражданско-правового договора.
12. Правовая сущность и соотношение понятий «договор» и «сделка».
13. Виды договоров и их классификация в гражданском праве.
14. Принцип свободы договора в гражданском праве Российской Федерации.
15. Сравнительно-правовая характеристика договоров в российском гражданском праве и англо-саксонском праве.

16. Проблема существования односторонних договоров.
17. Договор с оговоркой о действиях в пользу третьих лиц.
18. Классификация условий гражданско-правового договора.
19. Организация договорной работы в хозяйственной практике.
20. Особенности заключения договора путем совершения конклюдентных действий.

Тема 3. Договор - сделка

1. Вопросы для обсуждения

1. Понятие договора – сделки. Соотношение понятий: соглашение и договор, согласие и согласование.
2. Свобода договоров, закрепление этого принципа в ГК РФ. Гарантии свободы договоров в ГК, антимонопольном законодательстве и иных актах.
3. Ограничение свободы договоров: цели, пределы, способы.
4. Воля и волеизъявление в договоре.
5. Представительство в договорных отношениях.
6. Согласие на совершение договора. Форма договоров.
7. Нотариальное удостоверение договоров. Государственная регистрация договоров. Юридически значимые сообщения и их значения.
8. Недействительные договоры.
9. Общий порядок заключения договоров.

2. Коллоквиум

Дайте определения следующим категориям договорного права: договор, соглашение, сделка, обязательство, представительство, торги, волеизъявление.

Перечислите основания, при которых договор признается недействительным.

Тема 4. Договор – правоотношение

1. Вопросы для обсуждения

1. Договор в системе вещных и обязательственных правоотношений.
2. Договорные условия. Предмет, срок, цена в договоре. Оговорки в договоре.
3. Форма договора, нотариальное удостоверение, государственная регистрация договоров. Правовые последствия несоблюдения формы договора.
4. Стороны в договоре. Особенности участия в договорных отношениях Российской Федерации, её субъектов, муниципальных образований.
5. Договор и третьи лица. Договор в пользу третьего лица и исполнение по договору третьему лицу. Эвикция. Классификация договоров, принцип дихотомии.
6. Основные типы договоров. Поименованные договоры («типичные модели») и непоименованные договоры (*contractus innominati*).
7. Исключения из правила о свободе моделирования договора.
8. Смешанные договоры.
9. Процесс подготовки проектов договоров, стадии, последовательность действий.

2. Вопросы к Контрольной работе №1

1. Гражданско–правовой договор: понятие, роль, значение в современном экономическом обороте
2. Договор в Древнем Риме.
3. Место договора в Гражданском кодексе Российской Федерации.
4. Разноотраслевые договоры: общее и особенное.
5. Закон и договор. Иерархия правовых пари о договоре.
6. Международные акты и гражданско–правовое регулирование договоров.
7. Обычай и договор.
8. Сборники торговых морских и иных обычаев. Инкотермс.
9. Типизация договорных форм. Типовые и примерные договоры.
10. Интерактивные, диспозитивные, факультативные нормы в договорах.

11. Действие норм о договорах во времени, пространстве.
12. Действие норм о договорах по лицам. Предпринимательские договоры и проблемы хозяйственного (предпринимательского) права.
13. Применение норм договорного права по аналогии.
14. Толкование норм о договорах. Особенности судебного толкования.
15. Понятие договора как сделки.
16. Принцип свободы договора. Гарантии свободы договора в ГК Российской Федерации и иных правовых актах.
17. Цели, пределы, способы ограничения свободы договоров в гражданском праве России.
18. Воля и волеизъявление в договоре.
19. Недействительные договоры. Ничтожные договоры.
20. Общий порядок заключения договоров. Место и время заключения договоров.
21. Оферта и акцент. Молчание и конклюдентные действия при заключении договоров.
22. Обязательное заключение договоров. Публичные договоры.
23. Заключение договоров на торгах. Торги на право заключения договора.
24. Электронные торги, особенности правового регулирования организации и проведения.
25. Преддоговорные споры. Порядок разрешения.
26. Договоры присоединения, особенности заключения.

Тема 5. Динамика заключенного договора

1. Вопросы для обсуждения

1. Исполнение договора. Реальное и надлежащее исполнение.
2. Изменение и расторжение договора. Отказ от исполнения договора.
3. Порядок и последствия изменения и расторжения договора.
4. Изменение и расторжение договора в судебном порядке, расторжение договоров по требованию третьих лиц.
5. Специальные случаи прекращения договора. Специальные случаи изменения договора (замена сторон).
6. Цессия, ограничения уступки требования. Перевод долга. Суброгация.

2. Реферат (темы)

1. Понятие и виды рисков в гражданском праве.
2. Договорные санкции в гражданском праве.
3. Залог в гражданском праве.
4. Ипотека в российском гражданском праве.
5. Перемена лиц в обязательстве.
6. Реализация прав потребителя при исполнении договора розничной купли– продажи.
7. Договор поставки в предпринимательской деятельности.
8. Договор энергоснабжения.
9. Договор поставки для государственных (муниципальных) нужд.
10. Договор аренды транспортных средств с экипажем.

3. Практические задачи

1. Составьте проект договора поставки партии женской модельной обуви обувной фабрикой «Дюймовочка» оптовому магазину.
2. Составьте проект протокола разногласий, возникших в процессе заключения договора поставки партии женской модельной обуви между обувной фабрикой «Дюймовочка» и оптовым магазином, руководствуясь ст. 507 ГК.
3. Руководствуясь ст. 524 ГК, сформулируйте основные правила исчисления убытков при расторжении договора поставки.
4. Изучив ст. 533 ГК и сравнив ее содержание со статьями ГК, посвященными договору поставки, выявите особенности возмещения убытков, причиненных в связи с выполнением или

расторжением государственного контракта, заключаемого при поставке товаров для государственных нужд.

Тема 6. Обеспечение исполнения договорных обязательств

1. Вопросы для обсуждения

1. Понятие и виды (способы) обеспечения исполнения договорных обязательств.
2. Неустойка, её разновидности. Форма соглашения о неустойке.
3. Залог. Ипотека как форма залога. Залог как способ обеспечения договорных обязательств. Ограничение и недопустимость залога в отдельных случаях.
4. Удержание как способ обеспечения исполнения договора.
5. Поручительство, форма договора поручительства.
6. Банковская гарантия.
7. Задаток как способ предотвращения неисполнения договора, отличие от аванса.
8. Иные способы обеспечения исполнения договорных обязательств.

2. Деловая игра

"Заключение договора"

Цель игры состоит в приобретении будущими специалистами навыков и практического опыта работы с нормативно-правовыми актами при подготовке проекта и заключении договора.

Задача игры – самостоятельно разработать проект договора и обосновать возможность его заключения.

Порядок проведения деловой игры и краткое описание алгоритма выполнения основных этапов:

1. На занятии, предшествующем деловой игре, обучающимися определяется цель и задачи игры, предлагается необходимая для проведения игры литература,
2. В начале деловой игры учебная группа разбивается на рабочие подгруппы по 10 человек, каждая из которых представляет собой творческий коллектив по реализации поставленной задачи в данной деловой игре.
3. В каждой группе выбирается руководитель, который обобщает мнения членов своей подгруппы относительно принимаемых ими решений, координирует ход проведения игры своей подгруппы и в заключение обобщает итоговые результаты игры.
4. Исходной предпосылкой при заключении договора на поставку продукции является наличие существенных условий договора, представленных руководителем в форме вводной.
5. Проведение деловой игры в рабочих подгруппах предполагает разработку проекта договора на поставку продукции, соблюдение последовательности и формы заключения договора.

Подготовка игры.

Руководитель игры:

1. Готовит образцы документов, необходимых для проведения игры;
2. Разрабатывает условия и сценарий игры;
3. Определяет регламент (расписание игры);
4. Разрабатывает инструкции игрокам и проводит инструктаж.

Участники игры:

1. Изучают рекомендованную к данной теме литературу;
2. Самостоятельно определяют источники информации по теме, подбирают и анализируют ее;
3. Готовят для обсуждения в подгруппах образцы договора на поставку продукции, изучают допустимые сроки поставки, обязанности поставщика и покупателя, условия о цене, порядок расчетов, условия об ответственности сторон.

Условия игры:

1. В зависимости от количества обучающихся группа распределяется по подгруппам с учетом интересов участников по 8 - 10 человек в каждой.
2. Фирма создается в определенной организационно-правовой форме, установленной

действующим законодательством.

3. Размер уставного капитала устанавливается участниками самостоятельно в соответствии с действующим законодательством.

4. Каждый участник игры гипотетически располагает денежным капиталом в размере 100.000 руб., вложенных в один из коммерческих банков.

5. Создание, регистрация и развитие фирмы осуществляется за счет собственных средств и коммерческого кредита.

Сценарий игры:

1. После распределения обучающихся на подгруппы руководитель ставит проблемную ситуацию, определяет игровые роли в будущей фирме путем выборов.

Торговое объединение ОАО «Класс» решило заключить договор с Московской швейной фабрикой «Москвичка» на поставку швейных изделий на сумму 1 000000 рублей. Сторонам предстоит обсудить вопросы об ассортименте товаров и сроках поставки, форме расчетов, способах обеспечения исполнения обязательств и другие условия договора. Проект договора составляется швейной фабрикой «Москвичка». Договор заключается представителями объединения ОАО «Класс» и швейной фабрикой «Москвичка», их полномочия оформляются доверенностями.

Обсуждение с контрагентом условий договора:

1. Участники договора: торговое объединение ОАО «Класс» и швейная фабрика «Москвичка».

2. Договор о поставке швейных изделий на 1 000000 рублей.

3. Вопросы для обсуждения условий договора: ассортимент товаров и сроки поставки, форма расчетов, способы обеспечения исполнения обязательств и другие условия договора

Разработка проекта договора:

1. Проект договора подготовлен швейной фабрикой.

2. Проект договора содержит следующие реквизиты: преамбулу (вводная часть); предмет договора; сроки поставки; обязанности поставщика и покупателя; условие о цене; порядок расчетов; условия об ответственности сторон; заключительные положения.

Оформление полномочий представителей сторон и подписание договора:

1. От имени объединения ОАО «Класс» и швейной фабрики «Москвичка» договор подписывают их представители.

2. Полномочия представителей оформляется доверенностями.

3. На заключительной стадии игры участники переходят к обсуждению в подгруппах финансовых вопросов: предварительный анализ затрат на разработку учредительных договоров фирмы и иных видов затрат, связанных с открытием фирмы (регистрация фирмы, изготовление печати, открытие расчетного счета в банке и т. д.). Итоги обсуждения представляются директору и главному бухгалтеру фирмы.

В заключение деловой игры руководитель заслушивает краткие сообщения всех должностных лиц по итогам их работы.

Перечень вопросов, выносимых на зачет

1. Гражданско–правовой договор: понятие, роль, значение в современном экономическом обороте

2. Договор в Древнем Риме.

3. Место договора в Гражданском кодексе Российской Федерации.

4. Разноотраслевые договоры: общее и особенное.

5. Закон и договор. Иерархия правовых пари о договоре.

6. Международные акты и гражданско–правовое регулирование договоров.

7. Обычай и договор.

8. Сборники торговых морских и иных обычаев. Инкотермс.

9. Типизация договорных форм. Типовые и примерные договоры.

10. Интерактивные, диспозитивные, факультативные нормы в договорах.
 11. Действие норм о договорах во времени, пространстве.
 12. Действие норм о договорах по лицам. Предпринимательские договоры и проблемы хозяйственного (предпринимательского) права.
 13. Применение норм договорного права по аналогии.
 14. Толкование норм о договорах. Особенности судебного толкования.
 15. Понятие договора как сделки.
 16. Принцип свободы договора. Гарантии свободы договора в ГК Российской Федерации и иных правовых актах.
 17. Цели, пределы, способы ограничения свободы договоров в гражданском праве России.
 18. Воля и волеизъявление в договоре.
 19. Недействительные договоры. Ничтожные договоры.
 20. Общий порядок заключения договоров. Место и время заключения договоров.
 21. Оферта и акцент. Молчание и конклюдентные действия при заключении договоров.
 22. Обязательное заключение договоров. Публичные договоры.
 23. Заключение договоров на торгах. Торги на право заключения договора.
 24. Электронные торги, особенности правового регулирования организации и проведения.
 25. Преддоговорные споры. Порядок разрешения.
 26. Договоры присоединения, особенности заключения.
 27. Договор в системе вещных и обязательственных правоотношений.
 28. Договорные условия.
 29. Предмет договора.
 30. Срок в договоре.
 31. Цена в договоре.
 32. Оговорки в договоре.
 33. Стороны в договоре.
 34. Особенности участия в договорных отношениях публично – правовых образований.
 35. Форма договора. Нотариальное удостоверение и государственная регистрация, их значение.
 36. Правовые последствия несоблюдения формы договора.
 37. Договор и третьи лица.
 38. Классификация договоров и её практическое значение.
 39. Основные типы договоров.
 40. Поименованные и непоименованные договоры.
 41. Смешанные договоры.
 42. Структура договора.
 43. Процесс подготовки проектов договоров: стадии, последовательность действий.
- Использование методических рекомендаций.
44. Реальное и надлежащее положение договора.
 45. Изменение и расторжение договора. Порядок и последствия изменения и расторжения договора.
 46. Отказ от исполнения договора.
 47. Расторжение договоров по требованию третьих лиц.
 48. Специальные случаи прекращения договора.
 49. Специальные случаи изменения договора (замена сторон).
 50. Цессия. Перевод долга. Суброгация.
 51. Понятие и виды обеспечения исполнения договорных обязательств.
 52. Конкретные и абстрактные убытки. Определение размера убытков.
 53. Нарушение договора как основание гражданско–правовой ответственности.
 54. Противоправность поведения как нарушение субъективных прав стороны в договоре.

55. Причинная связь и вина как условия ответственности за нарушение договора.

56. Обстоятельства, влияющие на ответственность должника в договорных обязательствах.

57. Право на защиту субъективных гражданских прав в договорных отношениях.

58. Защита кредитора в договорном обязательстве.

59. Субсидиарная и солидарная ответственность по договорам.

60. Внешнеэкономические контракты. Общие положения, особенности.

Преподаватель, реализующий дисциплину, в зависимости от уровня подготовленности обучающихся может использовать иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
<i>ПК-1. Способен разрабатывать проекты нормативных правовых актов, правовые нормы для различных уровней нормотворчества и сфер профессиональной деятельности, оценивать возможные правовые риски реализации нормативных предписаний или иных решений, необходимость изменения нормативных правовых актов и обосновывать такие изменения</i>				
1.	Задание закрытого типа	Совершение одним лицом сделок, и иных юридически значимых действий от имени и в интересах другого лица, является 1. представительством 2. посредничеством 3. сделкой 4. договором комиссии	1	1
2.		Реальной является сделка 1. момент совершения которой приурочен к передаче вещи 2. действительность которой зависит от основания ее совершения 3. исполнение которой связано с совершением действий в отношении вещи 4. по которой достигнуто соглашение о ее заключении	1	1
3.		По общему правилу сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, является	1	1

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		1. ничтожной 2. мнимой 3. каузальной 4. реальной		
4.		По общему правилу недействительная сделка влечет за собой 1. двустороннюю реституцию 2. одностороннюю реституцию 3. обязанность оплаты штрафа доход государства 4. взыскание всего полученного сторонами по сделке в доход государству	1	1
5.		К способам защиты гражданских прав относятся 1. возмещение убытков и иные способы, предусмотренные законом 2. возмещение ущерба 3. привлечение к установленной законом ответственности 4. самоуправство	1	1
6		12-летний Костя Н. получил в подарок от деда велосипед. Поскольку Косте срочно понадобились коньки, он продал велосипед знакомому подростку 16 лет, а на вырученные деньги купил коньки. Отец Кости, узнав об этом, расценил поступок сына как неуважение к деду, пошел к подростку-покупателю с намерением вернуть деньги и забрать велосипед. Однако купивший велосипед подросток взял деньги	1. Так как сделка по продаже велосипеда не является мелкой бытовой, то она должна быть признана недействительной. 2. Ничтожна сделка, совершенная несовершеннолетним, не достигшим четырнадцати лет (малолетним). К такой сделке применяются правила, предусмотренные абзацами вторым и третьим пункта 1 статьи 171 ГК РФ. 3. В случае, если бы Косте было 15 лет, то решение было бы иным. Если считать, что подарок в виде велосипеда – это доход Кости, то 15 летний подросток мог распоряжаться им по своему усмотрению. Если бы Косте было 19 лет, то он обладал бы полной дееспособностью, сделка также	5

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		<p>и вернуть велосипед отказался, заявив, что цену он дал за покупку нормальную, а Костя продал велосипед, принадлежащий не отцу, а самому Косте, что каждый может сам распоряжаться принадлежащим ему имуществом, и оснований для расторжения договора нет.</p> <p>1. Имеет ли юридическую силу договор купли-продажи велосипеда между упомянутыми подростками?</p> <p>2. Каковы права отца Кости в этой ситуации и как они могут быть реализованы?</p> <p>3. Изменилась бы ситуация, если бы Косте было 15 лет? 19 лет?</p>	<p>считалась бы действительной.</p>	
		<p>В марте 1993 г. Иванов заключил с Сидоровым договор, в соответствии с которым обязался отремонтировать веранду в доме Сидорова к 1 мая 1993 г. Выполнив работу к указанному сроку, Иванов потребовал, чтобы Сидоров заплатил ему 500 тыс. руб., которые были указаны в договоре в качестве оплаты за выполненную работу. Сидоров отказался выплатить данную сумму сразу,</p>	<p>1. Срок исковой давности не истек. 2. В соответствии со ст.195 Гражданского кодекса РФ, исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено. Общий срок исковой давности устанавливается в три года. Течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права. По обязательствам с определенным сроком исполнения течение исковой давности начинается по окончании срока исполнения. По нашей задаче срок исковой давности начинает исчисляться с 1 мая 1993 г. В соответствии со ст.203 ГК РФ, течение срока</p>	<p>5</p>

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		<p>мотивировав это непредвиденными материальными затруднениями, но обещал уплатить сразу же, как только у него появятся деньги. В июле 1993 г. Сидоров по почте прислал Иванову 200 тыс. руб. и написал письмо, в котором указал, что остальные деньги выплатит в ближайшее время. В сентябре 1995 г. Иванова после окончания института призвали на службу в Вооруженные Силы, и с ноября 1995 г. его часть передислоцировали в Чечню, где было введено военное положение, и Иванов принимал участие в боевых действиях, но в сентябре 1996 г. был демобилизован по состоянию здоровья. После возвращения Иванова домой ему срочно понадобились деньги, и, так как Сидоров отказался уплатить причитающиеся ему 300 тыс. руб., Иванов в ноябре 1996 г. обратился с иском в суд с целью взыскать с Сидорова эти деньги. 1. Истек ли срок исковой давности для предъявления иска? 2. Какое влияние на течение срока давности оказали упомянутые обстоятельства:</p>	<p>исковой давности прерывается предъявлением иска в установленном порядке, а также совершением обязанным лицом действий, свидетельствующих о признании долга. После перерыва течение срока исковой давности начинается заново; время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок. Поэтому срок исковой давности прерывается и начинает заново исчисляться с июля 1993 г. Из ч.1 ст.202 ГК РФ следует, что если истец или ответчик находится в составе Вооруженных Сил, переведенных на военное положение, срок исковой давности приостанавливается на срок не более 6 месяцев. Таким образом, срок исковой давности должен быть продлен еще на 6 мес. до 3 лет 6 мес. и срок его истечения выпадает на 1997 г. 3. Если бы Иванов просто проходил военную службу, то на это время не было бы приостановлено течение срока исковой давности, и иск не был бы принят судом.</p>	

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		<p>частичная оплата Сидоровым произведенной Ивановым работы и обещание произвести окончательный расчет в ближайшее время; нахождение Иванова в составе Вооруженных Сил, переведенных на военное положение.</p> <p>3. Что изменилось бы, если бы Иванов просто проходил военную службу?</p>		
8		<p>Солнцев 1 августа 2005 года получил в ломбарде ссуду на 2 месяца под залог золотого перстня в размере 5000 рублей. Перстень был оценен в 6200 рублей. Спустя 2,5 месяца Солнцев явился в ломбард для того, чтобы вернуть ссуду и получить назад кольцо. Однако администрация ломбарда информировала его том, что кольцо уже было продано через комиссионный магазин. Более того, в связи с падением спроса на ювелирные изделия и наличием скрытых дефектов, которые не были замечены при первоначальной оценке, кольцо удалось продать только за 4500 рублей. В связи с этим администрация ломбарда потребовала от Солнцева доплатить</p>	<p>1. ч.3 ст.919 ГК РФ. Из ст.920 ГК РФ следует, что если вещь, сданная на хранение в ломбард, не востребована поклажедателем в обусловленный соглашением с ломбардом срок, ломбард обязан хранить ее в течение двух месяцев с взиманием за это платы, предусмотренной договором хранения. По истечении этого срока невостребованная вещь может быть продана ломбардом в порядке, установленном пунктом 5 статьи 358 настоящего Кодекса. Из суммы, вырученной от продажи невостребованной вещи, погашается плата за ее хранение. Остаток суммы возвращается ломбардом поклажедателю.</p> <p>2. В данной ситуации ломбард не нарушил правила предусмотренные ГК РФ, сроки были соблюдены. Реализация невостребованной вещи, на которую обращено взыскание, осуществляется путем ее продажи, в том числе с публичных торгов. Таким образом, после реализации кольца, ломбард уже не имеет права требовать что-либо с Солнцева, а вот последний может обратиться с претензией в ломбард или иском в суд в связи с</p>	5

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		500 рублей. 1. Каков порядок реализации заложенных вещей в ломбарде? 2. Дайте правовую характеристику данной ситуации? Как решить спор?	изменением ломбардом стоимости кольца. Тот должен будет представить доказательства уменьшения стоимости. Если не представит, то должен будет возместить разницу между оценочной стоимостью и суммой залога и стоимости хранения кольца (при условии, что такая разница будет).	
9		В суд обратилась Ю.Н. Александрова с иском к детям С.А. Александрова от первого брака о разделе наследственного имущества, указав, что с умершим она состояла в браке до дня его смерти и проживала совместно единой семьей. Ответчики иска не признали, сославшись на то, что за полтора года до смерти отец расторг брак с Александровой в судебном порядке, о чем имеется решение суда от 10 марта 1996 г. Органы загса по запросу суда сообщили, что ни Александров, ни Александрова в органы загса не обращались. С какого времени брак Александровых считается прекращенным? Является ли Александрова наследницей после смерти Александрова? Подлежит ли иск Александровой удовлетворению?	ст.25 Семейного кодекса РФ. Из условий задачи следует, что государственной регистрации расторжения брака произведено не было, в связи с чем брак не может считаться расторгнутым. Таким образом, как супруга, Ю.Н. Александрова имеет право претендовать на наследство С.А. Александрова, а ее иск подлежит удовлетворению. В соответствии со ст.1142 Гражданского кодекса РФ, наследниками первой очереди по закону являются дети, супруг и родители наследодателя.	5
10		Иванов, управляя автомашиной по доверенности, совершил наезд на Смирнова, переходившего проезжую часть, в результате чего последний получил	1. Относительные, личные неимущественные и имущественные правоотношения. 2. Вещи - это материальные объекты, по поводу которых возникают гражданские правоотношения. Понятие	5

п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		<p>телесные повреждения средней тяжести и был доставлен в больницу. По излечении Смирнов предъявил гражданский иск к собственнику имущества о возмещении материального и морального вреда.</p> <p>1. Какие правоотношения возникли в задаче: назовите и дайте характеристику в соответствии с классификацией гражданских правоотношений.</p> <p>2. Чем отличаются вещи от имущества? Какие специальные виды вещей предусмотрены Гражданским кодексом РФ?</p> <p>3. К какому виду вещей относится автомашина? Дайте ее характеристику с точки зрения классификации вещей.</p> <p>4. Какое решение вынесет суд?</p>	<p>имущества более широкое, чем вещей.</p> <p>3. Автомобиль – вещь движимая, индивидуально – определенная, непотребляемая, неделимая, простая, неодушевленная.</p> <p>4. Из ч.1 ст.1079 Гражданского кодекса РФ следует, что обязанность возмещения вреда возлагается на юридическое лицо или гражданина, которые владеют источником повышенной опасности на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления либо на ином законном основании (на праве аренды, по доверенности на право управления транспортным средством, в силу распоряжения соответствующего органа о передаче ему источника повышенной опасности и т.п.). Иск мог быть предъявлен и непосредственно к водителю, либо он может быть предъявлен солидарно как к водителю, так и к собственнику. В данном случае также есть все основания для удовлетворения иска судом.</p>	

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

**Таблица 10 – Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)
Максимальное количество баллов за работу в течение 1 семестра: 100 баллов**

№ п/п	Контролируемые Мероприятия	Количество мероприятий/баллы	Максимальное количество баллов	Срок предоставления
Основной блок				
1.	Посещение занятий	0,5 баллов за занятие	10	по расписанию
2.	Активность студента на занятии	0,5 баллов за занятие		по расписанию
3.	Выступление на		10	по

	семинарских занятиях:			расписанию
3.1	полный ответ по вопросу	2 балла		
3.2	Дополнение	0,2 – 0,5 балла		
4.	Выполнение эссе	До 4 баллов за задание	8	по расписанию
5.	Тестирование по курсу	1 балл за каждый правильный ответ	8	по расписанию
6.	Контрольная работа	2 балла	6	по расписанию
7.	Выполнение практико- ориентированных заданий	5 балла	10	по расписанию
8.	Собеседование	2 балла	8	
9.	Коллоквиум	1-2 балла	10	
10.	Выполнение реферата	До 5 баллов за задание	10	
			90	
8.	диф.зачет(зачет с оценкой)	до 5 баллов за 1 вопрос	10	по расписанию
Итого:			100	

начисление бонусов

Показатель	Ба ллы
Отсутствие пропусков лекции (посетил все лекции)	+ 1
Отсутствие пропусков практических занятий	+ 1
Активная работа студентов на занятии, существенный вклад студента на занятии	+ 2
Участие с докладами на научных конференциях:	
- внутривузовской	+ 1
- региональной	+ 2
- международной	+ 2

Таблица 11 – Система штрафов

Показатель	Баллы
Опоздание (два и более)	-1
Не готов к практической части занятия	-1
Нарушение учебной дисциплины	-1
Пропуски лекции без уважительных причин (за одну лекцию)	-1
Пропуск занятий без уважительной причины (за одно занятие)	-1
Нарушение правил техники безопасности	-1

Таблица 12 – Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале	
90–100	5 (отлично)	зачтено
85–89	4 (хорошо)	
75–84		
70–74		
65–69	3 (удовлетворительно)	не зачтено
60–64		
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)	

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

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

8.1. Основная литература

1. Договорное право [Электронный ресурс] : учебник / под общ. ред. Р.А. Курбанова, А.М. Эрделевского. - М.: Проспект, 2018.
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN97853921991.html> (ЭБС «Консультант студента»)

8.2. Дополнительная литература

2. Договорное право. Книга первая: Общие положения [Электронный ресурс] / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. - 3-е изд., стер.- М.: Статут, 2011.
<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785835407491.html> (ЭБС «Консультант студента»)

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

Наименование ЭБС
Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех». https://biblio.asu.edu.ru Учетная запись образовательного портала АГУ
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента». Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Каталог содержит более 15 000 наименований изданий. www.studentlibrary.ru . Регистрация с компьютеров АГУ
Электронная библиотечная система издательства ЮРАЙТ, раздел «Легендарные книги». www.biblio-online.ru , https://urait.ru/
Электронная библиотечная система IPRbooks. www.iprbookshop.ru

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебные аудитории, библиотеки АГУ им. В.Н. Татищева, компьютерные классы, мультимедийные аудитории.

Программное обеспечение: Microsoft Office, Microsoft PowerPoint

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).