

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Факультет маркетинга, рекламы и сервиса

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры
маркетинга и торгового дела

Протокол от «4» сентября 2017 г.

№1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.ДВ.1.1 Правовые основы
маркетинговой деятельности**

по направлению подготовки

38.04.02 – Менеджмент

Направленность (профиль) "Маркетинговое управление"

Квалификация

Магистр

Форма обучения

Очно-заочная

Год набора – 2017г.

Москва, 2017 г.

Автор-составитель:

к.ю.н, доцент

А.В. Заздравных

Заведующий Кафедрой маркетинга и торгового дела,
к.э.н, доцент

Л.С. Латышова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.1.1 «Правовые основы маркетинговой деятельности» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК – 2	Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-2.1	Освоение методологии и теоретических основ формирования программ организационного развития

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ/трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Обеспечение эффективной работы системы управления рисками Стратегическое управление процессами планирования и организации производства на уровне промышленной организации	ПК - 2.1	на уровне знаний: теоретические аспекты организации, правовые основы маркетинговой деятельности и управления маркетинговой деятельностью компании
		на уровне умений: определять эффективность проектов с точки зрения трудозатрат команды; руководить процессом коммуникационного планирования
		на уровне навыков: способностью к поддержанию организации в актуальном виде и руководить осуществлением маркетинговых коммуникационных проектов

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Всего
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		32
лекционного типа (Л)		16
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)		
практического (семинарского) типа (ПЗ)		16
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		40
Промежуточная аттестация	форма	Зачет
	час.	
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		72/2

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.1.1 «Правовые основы маркетинговой деятельности» осваивается во 2 семестре по очно-заочной форме обучения, общая трудоемкость – 2 зачетные единицы.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области правовых аспектов экономической деятельности, а также на приобретенные ранее умения и навыки, позволяющие толерантно относиться к социальным, этническим, конфессиональным и культурным различиям членов коллектива, осуществлять управление работой малой группы, распределять роли в коллективе.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплины Б1.Б.3 «Методы исследований в менеджменте».

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			СР	
			Л	ЛР	ПЗ		
Тема 1	Потребительский рынок и маркетинговая деятельность как объекты правового регулирования	15	3		4	8	
Тема 2	Правовое регулирование товарной политики компаний	14	3		3	8	Э
Тема 3	Воздействие государства на механизм ценообразования	14	3		3	8	

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			СР	
			Л	ЛР	ПЗ		
Тема 4	Регулирование маркетинговых коммуникаций и информации	15	3		4	8	
Тема 5	Развитие и регулирование каналов распределения	14	4		2	8	Т
Промежуточная аттестация							Зач
Всего:		72	16		16	40	

Примечание:

* - разработчик указывает необходимые формы текущего контроля успеваемости: эссе (Э), тест (Т).

** - разработчик указывает необходимые формы промежуточной аттестации: зачет (Зач).

Содержание дисциплины

Тема 1. Потребительский рынок и маркетинговая деятельность как объекты правового регулирования.

Потребительский рынок – сфера приложения маркетинговой деятельности. Сущность и социально-экономическое значение потребительских рынков. Потребительский рынок, как объект маркетинговой деятельности. Современные проблемы функционирования потребительского рынка России. Внутренний спрос и его факторы. Валовое потребление потребительских товаров и товарооборот по группам: основные тренды. Ценовая доступность товаров. Обеспеченность торговыми площадями и инфраструктурные недостатки. Контроль качества и безопасности товаров. Теневой оборот. Государственные программы развития российского потребительского рынка. Поддержка и стимулирование внутреннего спроса. Развитие системы технического регулирования. Программы поддержки экспорта. Повышение платежеспособности населения и ценовой доступности товаров. Формирование инфраструктурных стандартов обслуживания, упорядочение торговли, развитие ее современных технологий. Контроль экономической концентрации, развитие конкуренции. Содействие занятости в торговле. Структура органов государственного регулирования маркетинговой деятельности. Федеральный региональный и местный уровень регулирования.

Тема 2. Правовое регулирование товарной политики компаний.

Регулирование отношений в сфере брендинга и охраны товарных знаков. Органы регулирования и нормативно-правовая баз. Маркировка товаров: требования и ограничения. Закрепление прав на товарные знаки и наименования мест происхождения товаров, практика признания знаков общеизвестными. Практика охраны товарных знаков, ответственность за незаконное использование. Упаковка товара, как инструмент товарной политики в разрезе правового регулирования. Упаковка, как средство и процесс в системе маркетинга. Социально-экономические проблемы, связанные с упаковкой товаров. Регламенты и требования к упаковке. Регулирование гражданско-правовых отношений в области упаковки. Практика, требования и ограничения предоставления информации на упаковке. Регулирование ассортимента и качества товаров. Особенности и практика регулирования по отдельным товарным группам. Внедрение систем менеджмента качества в разрезе государственного регулирования. Меры государства по защите прав потребителя в области качества, гарантии

производителей и продавцов. Ответственность за нарушения в области качества и безопасности товаров.

Тема 3. Воздействие государства на механизм ценообразования

Цена как объект стратегий компаний и государственного регулирования. Цена в комплексе маркетинга. Базисные ценовые стратегии и предпосылки успеха в ценовом соперничестве: российская практика. Свободные и регулируемые цены: общее и особенное. Социально-экономические предпосылки ценового регулирования в России. Традиционные инструменты воздействия на ценовой механизм: российская практика. Нормативная база ценового регулирования. Прямое регулирование цен и тарифов. Косвенное налогообложение. Интервенции и государственные закупки. Таможенное регулирование. Ценовой мониторинг. Меры антимонопольной политики. Специфические аспекты ценового регулирования в России. Ответственность за нарушения в области ценообразования.

Тема 4. Регулирование маркетинговых коммуникаций и информации

Регулирование внешних корпоративных коммуникаций. Информационные потоки в системе регулирования. Имидж и деловая репутация компаний, как объекты черного пиара. Оценка вреда деловой репутации: практика и проблемы. Ответственность за распространение недостоверной информации. Регулирование выставочной деятельности: правовая база, государственные и общественные организации. Механизм развития и поддержки выставочной деятельности в России. Правовое регулирование комплекса продвижения. Реклама в системе гражданско-правовых отношений. Реклама, как объект авторского и смежного права. Общие и специальные требования к рекламе. Противоречия регулирования рекламной деятельности в России. Ответственность за нарушения в области рекламных коммуникаций. Регулирование стимулирующих мероприятий компаний.

Тема 5. Развитие и регулирование каналов распределения

Сетевой маркетинг, как объект регулирования. Отдельные аспекты деятельности многоуровневых маркетинговых структур в России: типовые нарушения законодательства. Практика регулирования сетевого маркетинга. Регулирование дистанционной торговли. Регулирование розничной торговли. Общие принципы и нормативно-правовая база регулирования. Регулирование розничных товарных рынков в разрезе государственной социально-экономической политики. Регулирование поставок для нужд государства.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.1.1 «Правовые основы маркетинговой деятельности» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

	Тема	Методы текущего контроля
Тема 2	Правовое регулирование товарной политики компаний	Эссе
Тема 5	Развитие и регулирование каналов распределения	Тест

4.1.2. Зачет проводится в виде устного опроса с разбором типовых ситуаций

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Типовые оценочные материалы по теме 2

Темы эссе по дисциплине

1. Социально-экономические противоречия маркетинговой деятельности и предпосылки государственного вмешательства.
2. Регулирование отношений в сфере брендинга и охраны товарных знаков.
3. Товарная политика в разрезе государственного регулирования.
4. Проблемы развития потребительского рынка России.
5. Организационная структура и механизм государственного регулирования маркетинговой деятельности.
6. Воздействие государства на ценовую политику частных компаний.

Типовые оценочные материалы по теме 5

Примеры тестов

Вопрос №1. Уровень сложности — средний (2 балла)

К федеральным законам, регулирующим рекламную деятельность, НЕ относят:

- а) Закон о средствах массовой информации
- б) Закон о государственных коммуникациях
- в) Закон о рекламе
- г) Гражданский кодекс
- д) Закон о регулировании торговой деятельности
- е) все указанные законы регулируют рекламную деятельность
- ж) все указанные законы НЕ регулируют рекламную деятельность

Вопрос №2. Уровень сложности — легкий (1 балл)

Если продавец передал покупателю наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе по своему выбору:

- а) отказаться от всех переданных товаров;
- б) потребовать заменить товары, не соответствующие условиям, товарами в ассортименте, предусмотренном договором;
- в) все ответы (а,б) верные
- г) все ответы (а,б) неверные

Вопрос №3. Уровень сложности — средний (2 балла)

Орган исполнительной власти на правах федеральной службы, регулирующий отношения в сфере рекламы, это:

- а) ГКУ «Городская реклама и информация»
- б) Роскомнадзор
- в) Департамент средств массовой информации и рекламы
- г) Росфинмониторинг
- д) ВАС РФ
- е) все указанные ответы верны
- ж) все указанные ответы НЕ верны

Вопрос №4. Уровень сложности — легкий (1 балл)

Может ли информация о товаре, его изготовителе, об импортере или экспортере, размещенная на товаре или его упаковке признаваться рекламой с точки зрения российского рекламного законодательства?

- а) да, может
- б) нет, не может
- в) российское рекламное законодательство данный аспект не регламентирует.

Вопрос №5 Уровень сложности — средний (2 балла)

Объем рекламы в мартовском номере журнала «Лиза» составил 25 страниц. Определите минимально возможный совокупный объем (в страницах) мартовского номера журнала «Лиза» (докажите строго).

- а) 30 страниц
- б) 40 страниц
- в) 70 страниц
- г) 90 страниц
- д) 110 страниц
- е) все ответы не верны
- ж) законодательство не регламентирует зависимости между объемом рекламы и совокупным объемом журнала

Вопрос №6. Уровень сложности — средний (2 балла)

Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, называется:

- а) офертой
- б) акцептом
- в) приглашением делать оферты
- г) публичной офертой
- д) рекламой
- е) все ответы верные
- ж) все ответы НЕ верные

Вопрос №7 Уровень сложности — средний (2 балла)

Некорректные сравнения рекламируемого товара с находящимися в обороте другими товарами называются:

- а) недобросовестной рекламой
- б) недостоверной рекламой
- в) оба ответа НЕ верны

Вопрос №8 Уровень сложности — средний (2 балла)

Требования ФЗ «О рекламе» в части защиты несовершеннолетних лиц относятся к:

- а) общим требованиям
- б) специальным требованиям
- в) все ответы НЕ верные
- г) все ответы (а, б) верные

Вопрос №9. Уровень сложности — средний (2 балла)

Согласно ФЗ «О Средствах массовой информации» нарушение правил распространения рекламы влечет следующие виды ответственности:

- а) дисциплинарную
- б) административную
- в) уголовную
- г) иные виды ответственности
- д) все ответы верны
- е) все ответы НЕ верны

Вопрос №10 Уровень сложности — средний (2 балла)

Может ли в РФ, согласно Гражданскому кодексу, быть зарегистрирован трехмерный товарный знак?

а) да, может

б) нет, не может

в) Гражданский кодекс РФ указанный вопрос не регламентирует

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

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

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК – 2	Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-2.1	Освоение методологии и теоретических основ формирования программ организационного развития

4.3.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК – 2.1	<ul style="list-style-type: none">- освоение правовых основ маркетинговой деятельности компании;- развитие навыков оценки места и роли управления человеческими ресурсами в общей системе управления предприятием- Освоение теоретических аспектов организации и управления	<ul style="list-style-type: none">- знает правовые основы маркетинговой деятельности компании- умеет оценить место и роль управления человеческими ресурсами в общей системе управления предприятием- знает теоретические аспекты организации и управления маркетинговой деятельностью компании

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
	маркетинговой деятельностью компании	

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

Вопросы к зачету по дисциплине

Изложите теоретические основы по данной теме и обоснуйте (продемонстрируйте на конкретном примере и аргументируйте) свое отношение к данной теме:

1. Маркетинговая деятельность в условиях нелинейной социо-культурной динамики;
2. Социальная ответственность бизнеса перед потребителем.
3. Воздействие на маркетинг в индустриальном и постиндустриальном обществе.
4. Государственный маркетинг.
5. Технологии обратной связи с потребителем как регулирующий фактор рыночных отношений.
6. Сущность и социально-экономическое значение потребительских рынков.
7. Современные проблемы функционирования потребительского рынка России.
8. Государственные программы развития российского потребительского рынка.
9. Структура органов государственного регулирования маркетинговой деятельности.
10. Регулирование отношений в сфере брендинга и охраны товарных знаков.
11. Ответственность за незаконное использование товарных знаков.
12. Регулирование гражданско-правовых отношений в области упаковки.
13. Требования и ограничения к информации на упаковке.
14. Регулирование ассортимента товаров.
15. Регулирование качества товаров.
16. Системы менеджмента качества в разрезе государственного регулирования.
17. Защита прав потребителя в области качества, гарантии производителей и продавцов.
18. Ответственность за нарушения в области качества и безопасности товаров.
19. Цена как объект стратегий компаний и государственного регулирования.
20. Социально-экономические предпосылки ценового регулирования в России.
21. Нормативная база ценового регулирования.
22. Прямое регулирование цен и тарифов.
23. Косвенное налогообложение.
24. Меры антимонопольной политики.
25. Специфические аспекты ценового регулирования в России.
26. Ответственность за нарушения в области ценообразования.
27. Регулирование внешних корпоративных коммуникаций.
28. Ответственность за распространение недостоверной информации.
29. Регулирование выставочной деятельности: правовая база, государственные и общественные организации.
30. Реклама в системе гражданско-правовых отношений.
31. Общие и специальные требования к рекламе.
32. Ответственность за нарушения в области рекламных коммуникаций.
33. Сетевой маркетинг, как объект регулирования.

34. Регулирование дистанционной торговли.
35. Общие принципы и нормативно-правовая база регулирования розничной торговли.
36. Регулирование розничных товарных рынков.
37. Регулирование поставок для нужд государства.
38. Программы развития торговой деятельности.

Шкала оценивания.

Оценка	Требования к знаниям
<i>Зачтено</i>	<p>– Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его на зачете, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.</p> <p>– Знает правовые основы маркетинговой деятельности компании;</p> <p>– Умеет оценить место и роль управления человеческими ресурсами в общей системе управления предприятием;</p> <p>– Знает теоретические аспекты организации и управления маркетинговой деятельностью компании</p>
<i>Не зачтено</i>	<p>– Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>

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

Занятия по дисциплине Б1.В.ДВ.1.1 «Правовые основы маркетинговой деятельности» представлены следующими видами работы: лекции, практические занятия, а также самостоятельной работой студентов.

На практических занятиях студенты выполняют задания, связанные с обсуждением проблемных вопросов и вырабатывают свое мнение по поводу решения основных вопросов в сфере правовых основ маркетинговой деятельности.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к семинарским занятиям, осуществляют подготовку к зачету.

Текущая аттестация по дисциплине Б1.В.ДВ.1.1 «Правовые основы маркетинговой деятельности» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям по вопросам практических занятий на дискуссиях, диспутах, круглых столах, кейс-методах, проектах.

Оценивание работы студента на семинарских занятиях осуществляется по следующим критериям:

«Отлично» – активное участие в обсуждении проблем каждого семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, участие в дискуссиях, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.

«Хорошо» – недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинарах, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемость.

«Удовлетворительно» – ответы на семинарах отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.

«Неудовлетворительно» – пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше, для получения более высоких оценок.

Кроме того, оценивание студента проводится на контрольной неделе в соответствии с распоряжением проректора по учебной работе. Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Студент допускается к промежуточной аттестации по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- ответом на зачете;
- учебными достижениями в семестровый период.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости на первом занятии, а также доводит до обучающихся информацию о результатах текущего контроля успеваемости во время аудиторных занятий и консультаций.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, т.к. она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;

- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов для зачета.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента.

Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на

соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на лекциях звукозаписывающих устройств. Допускается присутствие на занятиях ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушением зрения проводится устно, при этом текст заданий предоставляется в форме адаптированной для лиц с нарушением зрения (укрупненный шрифт), при оценке используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки может быть увеличено.

Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако, с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким конспектом лекции. При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype). Для этого по договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения процедуры. В таком случае вопросы и практическое задание выбираются самим преподавателем.

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Д.Х. Валеев Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: постатейный комментарий к главам 6–12 Статут 2014
<http://www.iprbookshop.ru/29141>
2. Н.А. Агешкина Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ) Ай Пи Эр Медиа 2014
<http://www.iprbookshop.ru/27491>

6.2. Дополнительная литература.

1. Д.С. Бадалов Постатейный комментарий к Федеральному закону «О рекламе» Статут 2012
<http://www.iprbookshop.ru/28975>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Шитова М.А. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. [Электронный ресурс]: IEXT-справочник Эксмо 2012
<http://www.iprbookshop.ru/4987>
2. Уголовный Кодекс РФ.

6.4. Нормативные правовые документы.

Не используются.

6.5. Интернет-ресурсы.

<http://law.edu.ru/>

Юридический портал России

<http://www.fas.gov.ru>

Федеральная антимонопольная служба

<http://rospotrebnadzor.ru/>

Роспотребнадзор

<http://government.ru/>

Правительство России

6.6. Иные источники.

1. ФЗ РФ «О защите конкуренции»
2. Постановление Правительства РФ N 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)»

- Маркетинг.
- Маркетинг и маркетинговые исследования.
- Маркетолог.
- Методы менеджмента качества.
- Модный магазин: от эскиза до прилавка.
- Новости маркетинга.
- Практический маркетинг.
- Сертификация с приложением «Менеджмент: горизонты ИСО».
- Стандарты и качество+BUSINESS EXCELLENCE/Деловое совершенство. Комплект.
- Точка продаж.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

[Bloomberg](#)
[EBSCO Publishing](#)
[eLIBRARY.RU](#)
[Emerging Markets Information Service](#)
[Google Scholar \(Google Академия\)](#)
[IMF eLibrary](#) -
[JSTOR](#)
[New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.](#)
[OECD iLibrary](#)
[Oxford Handbooks Online](#)
[Polpred.com Обзор СМИ](#)
[Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;](#)
[SCOPUS](#)
[Web of Science](#)
[Wiley Online Library](#)
[World Bank Elibrary](#)
[Архивы научных журналов NEICON](#)
[Интернет-сервис «Антиплагиат»](#)
[Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»](#)
[ЭБС Издательства "Лань"](#)
[ЭБС Юрайт](#)
[Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»](#)