

**АНО ДПО «Образовательный центр ГАРАНТ»**

---

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор  
АНО ДПО «Образовательный центр ГАРАНТ»



/Самойлова И.А./  
«01» февраля 2022 г.

Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации

**«Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры  
поставки, продажи недвижимости и предприятия»,  
длительность 16 академических часов**

Москва, 2022 г.

## Содержание

1. Цели и задачи реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия».....	3
2. Планируемые результаты обучения.....	3
3. Содержание дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия».....	5
3.1. Учебный план .....	5
3.2. Календарный учебный график.....	5
3.3. Содержание модулей и разделов .....	5
4. Организационно-педагогические условия реализации дополнительной профессиональной программы .....	6
4.1 Учебно-методическое обеспечение Программы .....	6
4.2 Организационно-сопроводительное обеспечение .....	7
4.3. Материально-технические условия реализации Программы .....	7
4.4. Список литературы .....	7
4.5. Оценка качества освоения Программы. Формы аттестации и оценочные материалы.....	8

# 1. Цели и задачи реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия»

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия» длительностью 16 академических часов (далее – «Программа») разработана в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», приказом Министерства образования и науки РФ от 01.07.2013 №499 «Об утверждении порядка организации и осуществления деятельности по дополнительным профессиональным программам», Методическими рекомендациями Министерства образования и науки РФ (в т.ч. Письмо Министерства образования и науки РФ от 21.04.15 г. №ВК-1013/06, Методические рекомендации, утвержденные Министерством образования и науки РФ 22.01.15 №ДЛ-1/05вн), прочими законодательными актами, регламентирующими работу в сфере образования, а также реализации дополнительных профессиональных программ.

Программа предназначена для руководителей организаций, специалистов юридических служб организаций, специалистов договорных отделов, адвокатов, юристов, бакалавров и магистров юридических вузов.

К освоению Программы повышения квалификации допускаются:

- 1) лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- 2) лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Целью Программы является актуализация имеющихся знаний и совершенствование профессиональных и общекультурных компетенций слушателей для выполнения следующих видов профессиональной деятельности в рамках имеющейся квалификации:

- решать возникающие в профессиональной деятельности правовые ситуации с учетом последних изменений в действующем законодательстве;
- вести договорную работу в актуальной правовой среде;
- эффективно работать с правовой информацией с применением справочно-правовых систем для решения профессиональных задач.

Реализация указанной цели достигается выполнением следующих основных задач:

- обновление и систематизация знаний слушателей в области сделок купли-продажи и оформления договоров купли-продажи;
- изучение последних изменений законодательства в сфере сделок купли-продажи;
- формирование устойчивой мотивации личностного развития слушателей.

При изучении программы применяются дистанционные технологии, что позволяет слушателю обучаться без отрыва от производственной деятельности, в удобное для себя время и сроки. Дистанционное обучение осуществляется с использованием интернет-ресурса «Электронный университет» (<http://training.garant.ru/>).

## 2. Планируемые результаты обучения

В результате изучения программы происходит качественное изменение компетенций слушателей:

**Компетенции слушателей, которые подвергаются качественному изменению**

<b>Вид профессиональной (трудовой) деятельности (ВПД)</b>	<b>Профессиональные компетенции (ПК) / готовность к выполнению трудовых действий в разрезе видов профессиональной (трудовой) деятельности (образовательный</b>
---	--

	<b>результат)</b>
<b>Деятельность в сфере составления договоров купли-продажи</b>	Способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом (ПК-1). Способность юридически грамотно составлять договор купли-продажи и отдельные его виды (ПК-2). Способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности (ПК-3). Способность юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства (ПК-4). Способность квалифицированно толковать нормативные правовые акты (ПК-5).
<b>Дополнительные компетенции (ДПК)</b>	Способность квалифицированно анализировать и использовать судебно-арбитражные акты по вопросам договорной работы (ДПК-1). Способность оценивать юридические риски при составлении договоров купли-продажи (ДПК-2).
<b>Общекультурные компетенции (ОК):</b>	Осознание социальной значимости своей профессии, проявление нетерпимости к коррупционному поведению, уважительное отношение к праву и закону, обладание достаточным уровнем профессионального правосознания (ОК-1). Способность добросовестно исполнять профессиональные обязанности, соблюдать принципы этики юриста (ОК-2).

Слушатели, прошедшие обучение по программе,

**должны знать:**

- основные требования при составлении договоров купли-продажи,
- особенности составления договоров поставки и договоров купли-продажи недвижимости и предприятия,
- новую судебную практику в сфере составления и исполнения договоров купли-продажи,

**должны понимать:**

- специальные понятия, используемые в договорной работе,
- основные тенденции развития законодательства и практики его применения,

**должны уметь:**

- искать, анализировать и толковать нормативные и иные источники, необходимые для решения сложных ситуаций при составлении договоров купли-продажи,
- логически грамотно выражать и обосновывать свою точку зрения по гражданско-правовой проблематике в области составления договоров купли-продажи,
- свободно оперировать юридическими понятиями и категориями,
- юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства с учетом общетеоретических положений и новейших течений в науке в области договорной работы,
- анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы,
- критически оценивать высказываемые в научных публикациях точки зрения, излагать и аргументировать собственную позицию,
- решать спорные вопросы в сфере составления договоров купли-продажи.

### 3. Содержание дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия»

#### 3.1. Учебный план

Срок обучения (продолжительность программы): 16 академических часов.

Режим занятий: 4 академических часа в день.

Длительность обучения: 4 рабочих дня.

Форма обучения: заочное.

№ п/п	Наименование разделов	Всего (час.)	В том числе:			Форма контроля
			Лекции	Самостоятельная работа	Практические занятия	
1.	Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия	15	4	11	-	-
2.	Итоговая аттестация	1	-	-	1	Зачет (дистанционное тестирование)
<b>ИТОГО ПО ПРОГРАММЕ</b>		<b>16</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	

#### 3.2. Календарный учебный график

Режим занятий: 4 часа в день, по рабочим дням

№ п/п	Наименование разделов	Календарный период	Количество часов
1.	Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия	01.XX.YY* - 04.XX.YY	15
2.	Итоговая аттестация по программе	04.XX.YY	1

\* 01- номер дня обучения (число месяца), XX- месяц, YY- год

#### 3.3. Содержание модулей и разделов

**Раздел 1. Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия (15 часов)**

##### Цель обучения

С учетом актуальных требования законодательства, на основе анализа судебной практики, официальных разъяснений уполномоченных органов, экспертных консультаций дать слушателям знания об особенностях составления договоров купли-продажи, в том числе договоров поставки и договоров купли-продажи недвижимости и предприятия.

##### Структура раздела и содержание занятий

Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия	Лекции	4 часа
	Самостоятельное обучение с применением дистанционных технологий	11 часов

**Договор купли-продажи и его отдельные виды: договоры поставки, продажи недвижимости и предприятия:**

- 1) Понятие и признаки договора купли-продажи.
- 2) Существенные условия договора купли-продажи:
  - о наименовании и количестве товаров;
  - о качестве, комплектности и ассортименте товаров;
  - о таре и упаковке;
  - о принятии товаров покупателем;
  - об оплате проданных товаров.
- 3) Договоры купли-продажи с условиями о предварительной оплате и продаже товаров в кредит, в том числе с рассрочкой платежа.
- 4) Видообразующие признаки и субъектный состав договора поставки.
- 5) Особенности заключения договора поставки.
- 6) Обязанность поставщика восполнять недопоставленное количество товаров. Периоды поставки.
- 7) Порядок принятия товаров покупателем. Ответственное хранение.
- 8) Основания и последствия досрочного прекращения договора поставки.
- 9) Сфера применения договора продажи недвижимости.
- 10) Применение норм о государственной регистрации перехода права собственности на проданную недвижимость к покупателю.
- 11) Судьба земельного участка при продаже зданий и сооружений.
- 12) Существенные условия о предмете договора и цене продаваемой недвижимости.
- 13) Правила продажи будущей недвижимости.
- 14) Порядок исполнения договора продажи недвижимости.
- 15) Особенности договора продажи предприятия.

#### **Знания и умения слушателей**

- Знание особенностей составления договоров купли-продажи, в том числе договоров поставки и договоров купли-продажи недвижимости и предприятия.

## **Раздел 2. Итоговая аттестация по Программе (1 час).**

**Контрольное мероприятие (1 час):** проводится в форме тестирования посредством системы дистанционного обучения.

Вопросы тестирования проверяют следующие ЗУН:

- знание существенных условий договора купли-продажи;
- знание особенностей составления договора поставки;
- знание особенностей составления договора купли-продажи недвижимости и предприятия.

## **4. Организационно-педагогические условия реализации дополнительной профессиональной программы**

### **4.1 Учебно-методическое обеспечение Программы**

Программа обеспечена учебно-методической документацией и материалами по всем учебным разделам. Для обеспечения слушателей учебно-методической литературой создана электронная

библиотека, укомплектованная электронными экземплярами учебно-методической литературы, доступ к библиотеке возможен в любое удобное для слушателя время в течение периода обучения.

При реализации программы повышения квалификации предусматриваются следующие виды внеаудиторной (самостоятельной) работы слушателей:

- работа с учебно-методическими пособиями (конспектом лекций);
- работа с рекомендованной литературой, нормативно-правовыми документами, документами административной и судебной практики;
- просмотр обучающего видео / прослушивание обучающего аудио;
- подготовка к итоговой аттестации.

Оснащенность учебно-лабораторным оборудованием достаточная.

#### **4.2 Организационно-сопроводительное обеспечение**

При организации и проведении учебных занятий со слушателями по данной дополнительной программе повышения квалификации преподавателям необходимо:

- ознакомиться с составом учебной группы и должностным положением слушателей;
- излагая материал по теме, находить разумное сочетание его теоретических и практических аспектов, при этом приоритет следует отдавать практическим вопросам;
- давать слушателям по окончании учебных занятий методические рекомендации по самостоятельному изучению обсуждаемых проблем, использованию необходимой для этого литературы;
- использовать инновационные технологии в обучении;
- готовить информационно-справочный и раздаточный материал по раскрываемой теме, который может быть использован слушателями в практической работе.

При организации учебных занятий по данной дополнительной программе повышения квалификации работникам образовательной организации необходимо:

- при подборе преподавателей учитывать их теоретическую подготовку и наличие практических знаний по преподаваемым дисциплинам,
- выдавать слушателям расписание учебных занятий,
- помогать преподавателям и специалистам-практикам в подготовке информационно-справочного и раздаточного материала по Программе.

#### **4.3. Материально-технические условия реализации Программы**

Образовательный процесс осуществляется в аудитории по адресу: г. Москва, ул. Заречная, д. 11/7.

Аудитория оборудована для проведения лекционных и семинарских занятий.

Во время самостоятельной работы слушатели используют личные компьютеры. Требования к личным компьютерам: ОС Windows XP и выше, Internet Explorer 6 и выше.

#### **4.4. Список литературы**

1. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (действующая редакция).
2. Часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ (действующая редакция).
3. Часть третья Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ (действующая редакция).
4. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ (действующая редакция).

5. Земельный участок: как грамотно распорядиться (С.Е. Жмурко, журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 11, июнь 2021 г.)
6. Семенихин В.В. Торговля. Поставка (издание седьмое, перераб. и доп.). - ИД "Гросс-Медиа": РОСБУХ, 2019 г.
7. Постатейный комментарий к Разделу IV "Отдельные виды обязательств" части второй Гражданского кодекса Российской Федерации (Гришаев С.П., Свит Ю.П., Богачева Т.В.). - "Новая правовая культура", 2021 г.
8. Юридическая помощь: вопросы и ответы. Выпуск IV (журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 11, июнь 2020 г.)
9. Юридическая помощь: вопросы и ответы. Выпуск III (журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 2, январь 2020 г.)
10. Шестакова Е.В. Договоры в электронной форме: правовые риски и судебная практика. - "Право Доступа", 2020.
11. Заключение и исполнение договоров: практические рекомендации для бизнеса (М.Н. Апестина, журнал "Библиотечка "Российской газеты", выпуск 1, январь 2020 г.)
12. Корпоративные отношения, договоры и прочее: из практики гражданско-правового консультирования (под редакцией А.В. Брызгалкина). - "Налоги и финансовое право", 2020 г.

#### **Источники в Интернете**

13. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. <http://www.economy.gov.ru>
14. Сайт Федеральной антимонопольной службы <http://www.fas.gov.ru/>
15. Официальный портал поиска нормативной информации <http://pravo.gov.ru/>
16. Информационные каналы Государственной Думы, Совета Федерации, Конституционного Суда России: <http://www.akdi.ru>
17. Конституционный Суд РФ: <http://ks.rfnet.ru>

#### **4.5. Оценка качества освоения Программы. Формы аттестации и оценочные материалы**

Для оценки качества освоения Программы слушателями проводится итоговая аттестация.

Целью итоговой аттестации является установление соответствия уровня подготовки слушателей планируемым результатам обучения.

Формой итогового контроля по Программе является итоговое тестирование.

#### **Примеры заданий итогового тестирования:**

*1) Какой вид гарантии не выделяется в литературе?*

- А. Законная гарантия;
- Б. Универсальная гарантия;
- В. Договорная гарантия.

*2. С какого момента исчисляется срок годности товара?*

- А. С момента передачи товара;
- Б. С момента изготовления товара;



В. С момента заключения договора купли-продажи.

**3. *Комплектность товара означает, что:***

А. Товар должен передаваться покупателю со всеми его принадлежностями и документацией;

Б. Товар должен передаваться покупателю с теми принадлежностями и документацией, которые определены в договоре;

В. Товар должен передаваться со всеми его принадлежностями и документацией, если иное не предусмотрено законом.