

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением  
Ученого совета ДГУНХ,  
протокол № 11 от 30 мая 2019 г.*

**КАФЕДРА «ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 40.03.01  
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ,  
ПРОФИЛЬ «ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО»  
Уровень высшего образования - бакалавриат**

**Махачкала –2019**

**УДК 347.61**  
**ББК 67.404**

**Составители:** Ибрагимова Асият Шамсудиновна, кандидат исторических наук, доцент кафедры «Гражданское право» ДГУНХ.

**Внутренний рецензент** – Мусалов Магомед Абдуллаевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры «Гражданское право» ДГУНХ.

**Внешний рецензент** – Мирзаев Закир Мукайлович, кандидат юридических наук, доцент кафедры правовых дисциплин и методики преподавания Дагестанского государственного педагогического университета.

**Представитель работодателя** – Гаджимурзаев Осман Магомедович, заместитель начальника Управления Министерства юстиции Российской Федерации по Республике Дагестан.

*Оценочные материалы по дисциплине «Коммерческое право» разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 декабря 2016г., № 1511, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 5 апреля 2017г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».*

Оценочные материалы по дисциплине «Коммерческое право» размещены на официальном сайте [www.dgunh.ru](http://www.dgunh.ru)

Ибрагимова А.Ш. Оценочные материалы по дисциплине «Коммерческое право» для направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профиль «Гражданское право». – Махачкала: ДГУНХ, 2019 г., 37 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 29 мая 2019 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профиль «Гражданское право», к.ю.н., доцентом Далгатовой А.О.

Одобрены на заседании кафедры «Гражданское право» 25 мая 2019 г., протокол № 10.

## СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов.....	3
РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины .....	5
1.1 Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2 Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств.....	5
РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине.....	8
РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	26
РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.....	33
Лист актуализации оценочных материалов дисциплины.....	38

## Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы составляются для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплин), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Коммерческое право» на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования для направления подготовки «Юриспруденция», профиль «Гражданское право»

Оценочные материалы включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные студенты должны иметь равные возможности добиться успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретной учебной дисциплины);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих учебной дисциплины);
- объем (количественный состав оценочных средств);
- качество оценочных средств, обеспечивающее получение объективные и достоверные результаты при проведении контроля с различными целями.

# I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ВИДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
<b>ОПК</b>	<b>ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ОК -7</b>	способностью к самоорганизации и самообразованию
<b>ПК</b>	<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ</b>
<b>ПК-4</b>	способностью принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом
<b>ПК-5</b>	способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности

## 1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Виды оценочных средств
<b>ОК-7:</b> способностью к самоорганизации и самообразованию	<b>Знать:</b> <b>З1-</b> основные способы работы с научной литературой и нормативно-правовыми актами в сфере коммерческого права; <b>З2-</b> как проводить анализ нормативно-правового <b>З3-</b> роль грамотного и комплексного изучения всех нормативно-правовых актов в принятии юридически грамотных решений и действий в предпринимательской и коммерческой деятельности	<b>Блок А – задания репродуктивного уровня</b>  вопросы для устного обсуждения тестовые задания
	<b>Уметь:</b> <b>У1-</b> находить актуальную информацию и анализировать основные положения коммерческого права  <b>У2-</b> самостоятельно оценивать роль новых знаний, навыков и компетенций в коммерческой деятельности <b>У3-</b> Планировать и осуществлять свою деятельность с учетом результатов анализа, оценивать и	<b>Блок В – задания реконструктивного уровня</b>  задачи реферат практические задания

	прогнозировать последствия того или иного направления в коммерческой деятельности	
	<p><b>Владеть:</b></p> <p><b>В1-</b> Навыками разрешения проблем в коммерческой деятельности</p> <p><b>В2-</b> Навыками поиска методов решения практических задач, подбора нормативно-правового акта применительно к конкретной ситуации в коммерческой деятельности</p> <p><b>В3-</b> навыками применения различных методов анализа источников коммерческого права, формами самообучения и самоконтроля</p>	<p><b>Блок С – задания практико-ориентированного уровня</b></p> <p>кейс-задания</p>
<b>ПК-4:</b> способностью принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом	<p><b>Знать:</b></p> <p><b>З1-</b>положения базовых федеральных законов и подзаконных нормативных актов регулирующих коммерческую деятельность;</p> <p><b>З2-</b>способы и приемы принятия решения и совершения юридических действий в соответствии с законом</p>	<p><b>Блок А – задания репродуктивного уровня</b></p> <p>вопросы для устного обсуждения</p> <p>тестовые задания</p>
	<p><b>Уметь:</b></p> <p><b>У1-</b>действовать в своей профессиональной деятельности, основываясь на положениях Конституции РФ Гражданского кодекса и других законах РФ;</p> <p><b>У2-</b>принимать решения и совершать юридические действия, связанные с коммерческим оборотом в точном соответствии с законом;</p> <p><b>У3-</b>юридически грамотно квалифицировать факты и обстоятельства в коммерческой деятельности.</p>	<p><b>Блок В – задания реконструктивного уровня</b></p> <p>задачи реферат практические задания</p>
	<p><b>Владеть:</b></p> <p><b>В1-</b>приемами и навыками принятия решений в коммерческой деятельности и совершения юридических действий в точном соответствии с законом;</p> <p><b>В2-</b>навыками выбора подлежащих применению правовых норм, регулирующих коммерческую</p>	<p><b>Блок С – задания практико-ориентированного уровня</b></p> <p>деловая игра</p>

<p><b>ПК-5:</b> способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности</p>	<p>деятельность при их конкуренции</p> <p><b>Знать:</b>  <b>З1</b>-правила применения нормативных правовых актов и реализации норм материального и процессуального права ,регулирующих коммерческую деятельность;  <b>З2</b>-правила подготовки юридических документов в коммерческой деятельности</p>	<p><b>Блок А – задания репродуктивного уровня</b></p> <p>вопросы для устного обсуждения  тестовые задания</p>
	<p><b>Уметь:</b>  <b>У1</b>-анализировать, толковать и правильно определять подлежащие применению нормативные правовые акты, нормы материального и процессуального права;  <b>У2</b>– уметь составлять коммерческие договора, коммерческие письма.  <b>У3</b> - анализировать судебную и арбитражную практику; давать юридические заключения и консультации</p>	<p><b>Блок В – задания реконструктивного уровня</b></p> <p>задачи  реферат  практические задания</p>
	<p><b>Владеть:</b>  <b>В1</b>- навыками работы с нормативно-правовыми актами, анализа различных правовых документов, правовых норм и правовых отношений, являющихся источниками коммерческой деятельности  <b>В2</b>-Навыками реализации и применения права, подготовки юридических документов</p>	<p><b>Блок С – задания практико-ориентированного уровня</b></p> <p>кейс-задания</p>

## **РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине**

**Для проверки сформированности компетенции ОК-7: способностью к самоорганизации и самообразованию**

### **Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)**

#### **А1. Фонд тестовых заданий**

##### **1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:**

- а) в Уголовном кодексе РФ;
- б) в Гражданском кодексе РФ;
- в) в Трудовом кодексе РФ;
- г) в Налоговом кодексе РФ.

##### **2. Российское коммерческое право – это:**

- а) один из элементов российской правовой системы;
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
- г) совокупность обычаев делового оборота.

##### **3. Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:**

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

##### **4. Отличия коммерческого представительства от общегражданского:**

- а) носит возмездный характер;
- б) представляет собой профессиональную деятельность представителя;
- в) состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого;
- г) возмездность, профессиональность, комплексность.

##### **5. По своей правовой природе торговый договор представляет собой разновидность:**

- а) гражданско-правового договора;
- б) имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;
- в) имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;
- г) не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

##### **6. Участники общества с дополнительной ответственностью:**

- а) отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, собственник несет субсидиарную ответственность по его обязательствам;



- б) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости внесенных ими вкладов;
- в) несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом;
- г) отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственность по обязательствам собственника его имущества;
- д) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости принадлежащих им акций;
- е) несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

**7. В каком нормативно-правовом акте определены методы государственного регулирования торговой деятельности, а полномочия правительства РФ в этой сфере:**

- а) Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 25.12.2018) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"
- б) Гражданский Кодекс РФ;
- в) Федеральный закон "О коммерческих сделках в Российской Федерации"
- г) Торговый кодекс РФ;

**8. Товарные рынки современным законодательством РФ рассматриваются в совокупности как:**

- а) только розничные торговые рынки;
- б) система субъектов экономики и их отношений (производителей и потребителей, посредников и организаций, обеспечивающих их отношения), целью которых является обеспечение обращения товаров конечного потребления и производственно-технического назначения;
- в) только ярмарки.

**A2. Перечень вопросов для устного обсуждения:**

1. Соотношение понятий предпринимательской, торговой и коммерческой деятельности.
2. Понятие и предмет коммерческого права, его место в системе права России.
3. Как Вы думаете, можно ли рассматривать понятие «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность» в качестве синонимов и почему?
4. Что можно считать результатом предпринимательской деятельности и что — результатом коммерческой деятельности?
5. Реализация изготовленных (собранных, закупленных) товаров — это торговля или предпринимательство?
6. Систематичность операций продажи товаров и систематичность производственных операций — в чем их сходство и отличия?"

7. Особенности проявления принципов частного права в коммерческом праве.
8. Что собой представляет коммерческое право как наука и учебная дисциплина?
9. Принципы и методы коммерческого права.
10. Субъекты коммерческого права.
11. Отличие субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права.
12. Публичные юридические лица в сфере торговой деятельности.
13. Основные виды сервисных договоров в торговле.
14. Назовите субъектов коммерческих отношений в области перевозки грузов.

## **Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)**

### **В1. Задачи**

#### **Задача 1.**

Некоммерческая организация «Общество инвалидов по зрению» создала фабрику по изготовлению дверных замков, где работают инвалиды, собирают дверные замки, которые некоммерческая организация про дает, а получаемые доходы расходует на приобретение изданий для своей библиотеки.

Является ли деятельность некоммерческой организации по продаже дверной замков коммерческой? Приведите в подтверждение Ваших суждений соответствующий нормативный правовой акт.

#### **Задача 2.**

Предприятие «Аграрник» создано для целей заготовки и сбыта сельскохозяйственной продукции, производимой фермерами района. Должно ли предприятие квалифицироваться как предпринимательское?

#### **Задача 3**

Между фирмой «Чулан» и магазином «Колос» был заключен предварительный договор о приобретении последним партии печенья «Овсяное» в количестве 200 кг. Цена товара предварительным договором не была оговорена. При заключении основного договора между контрагентами возник спор по поводу включения в основной договор условия о цене.

Фирма «Чулан» обратилась в арбитражный суд с иском к магазину «Колос» о понуждении ответчика включить в основной договор условия о цене.

Как в соответствии с действующим законодательством регламентируется вопрос о включении в основной договор условий, не предусмотренных основным договором?

*Правомерны ли требования истца?*

## **В2. Тематика рефератов**

1. Основания отраслевого обособления коммерческого права.
2. Торговое законодательство России и других стран, история развития (сравнительные исследования).
3. Обычаи торгового оборота, их фиксирование и применение.
4. Защита прав потребителей в торговом обороте.
5. Принципы европейского договорного права.
6. Основания выбора организационно-правовой формы торговой организации.
7. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
8. Соотношение коммерческого и предпринимательского права
9. Место коммерческого права в системе юридических наук
10. Общая характеристика источников Коммерческого права
11. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
12. Участие органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии торговых связей.
13. Субъекты-организаторы торгового оборота: оптовые продовольственные рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.

## **В3. Практические задания**

### **Задание 1.**

Сравните и укажите, как определяется понятие оптовой торговли в различных нормативных актах.

### **Задание 2.**

Укажите, какие вопросы деятельности товарного рынка регулируются федеральным законодательством, а какие решаются на уровне региональных нормативных актов.

### **Задание 3.**

Составьте сравнительную таблицу имеющихся в современной юридической литературе подходов к содержанию учебной дисциплины «Коммерческое право» и дайте им оценку.

### **Задание 4.**

Составьте схему «Источники коммерческого права».

### **Задание 5.**

Определите перечень наиболее важных международных договоров, содержащих нормы о коммерческой деятельности.

### **Задания 6.**

Подумайте и кратко опишите (перечислите), в чем заключаются причины сохранения в гражданском кодексе РФ положений о коммерции?

### **Задание 7.**

Используя базы данных «КонсультантПлюс» или «Гарант», постарайтесь проследить тенденции и перспективы развития торгового законодательства в последние десятилетия. Охарактеризуйте их письменно.

## **Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)**

### **С1. Кейс-задания**

#### **Кейс 1**

Индивидуальный предприниматель решил продавать лекарственные средства на основе трав и продуктов пчеловодства, производимых его соседом, занимающимся разведением пчел. С целью снизить предпринимательские риски до начала осуществления планируемой предпринимательской деятельности он обратился в юридическую фирму с просьбой разъяснить положения действующего законодательства об обращении лекарственных средств.

Дайте квалифицированный ответ индивидуальному предпринимателю.

#### **Кейс 2.**

В июне в газетах было опубликовано сообщение о том, что Минсельхозпрод Российской Федерации установил ориентировочные закупочные цены на пшеницу на текущий год на уровне 220 руб. за тонну. В связи с этим ассоциация крестьянских и фермерских хозяйств сообщила корпорации «Росхлебпродукт», что она отказывается поставлять зерно по цене, предусмотренной договором, и требует либо привести цены в соответствие с установленными Минсельхозпродом России, либо вообще отказывается от исполнения договора.

*Обоснованы ли требования ассоциации крестьянских и фермерских хозяйств?*

*Какой договор заключен между ассоциацией и корпорацией «Росхлебпродукт»?*

*Изменится ли решение, если в этом договоре цена на зерно была не зафиксирована?*

*Каким способом выразить условие о цене товара в договоре, подлежащем исполнению в будущем, чтобы отразить меняющееся соотношение спроса и предложения?*

*В чем особенности договоров, опосредующих закупки:*

- а) хлеба,*
- б) мясомолочной продукции,*
- в) картофеля, овощей, фруктов,*
- г) сахара и сахарного песка,*
- д) табака?*

## **Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации**

### **Д1. Перечень вопрос к зачету**

1. Соотношение коммерческого предпринимательского и гражданского права.
2. Предмет коммерческого права, и его структура.
3. Метод правового регулирования коммерческого права
4. Основные принципы коммерческого права.
5. Основные источники коммерческого права.
6. Содержание коммерческого правоотношения и его виды.
7. Основные виды субъектов коммерческого права.
8. Отличие субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права.
9. Хозяйствующие субъекты коммерческого права.
10. Порядок государственной регистрации субъектов коммерческой деятельности.
11. Виды публичных юридических лиц в сфере торговой деятельности.
12. Основные частные организации, являющиеся субъектами коммерческого права.
13. Дайте определение понятий «торговый объект» и «торговая сеть».
14. Правовой режим субъектов коммерческой деятельности.

**Для проверки сформированности компетенции ПК-4: способностью принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом**

#### **Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)**

##### **А1. Фонд тестовых заданий**

##### **1. На кого может быть зарегистрирован товарный знак?**

- а) на индивидуального предпринимателя;
- б) на юридическое лицо;
- в) и на индивидуального предпринимателя, и на юридическое лицо;

##### **2. Что Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) не относит к объектам коммерческого оборота?**

- а) товары для личного, семейного и домашнего пользования;
- б) суда водного и воздушного транспорта;
- в) электроэнергию.

##### **3. Могут ли заключаться биржевые сделки относительно коносамента?**

- а) могут;
- б) не могут.

##### **4. Какие объекты полностью изъяты из коммерческого оборота?**

- а) стратегические материалы;
- б) вооружение;
- в) взрывчатые вещества;
- г) ракетная техника.

**5. Может ли индивидуальный предприниматель заниматься оптовой торговлей лекарственными средствами?**

- а) может;
- б) не может.

**6. За сколько дней до открытия ярмарки необходимо внести регистрационный взнос и оформить заявку на участие?**

- а) за 7 дней;
- б) за 15 дней;
- в) за 30 дней;

**7. Кто может быть субъектом оптовой торговли?**

- а) только юридические лица;
- б) только индивидуальные предприниматели;
- в) только государство;
- г) любые субъекты гражданских отношений.

## **А 2. Перечень вопросов для устного обсуждения:**

1. Особенности правового регулирования структуры товарного рынка.
2. Влияние банковского кредитования на развитие товарных рынков в Российской Федерации.
3. Правовое регулирование деятельности торговых посредников.
4. Развитие торговых сетей и их роль в структуре товарного рынка.
5. Оптовые ярмарки как организационная форма оптовой торговли: понятие, классификация, преимущества заключения договоров на них.
6. Организация проведения оптовых ярмарок.
7. Порядок заключения договоров на оптовых ярмарках.
8. Виды бирж, их характеристика задачи и функции товарных бирж.
9. Виды биржевых сделок.
10. Организация закупок товаров через товарные биржи.
11. Аукционная торговля: понятие, её значение, отличительные особенности.
12. Организация проведения аукциона.
13. Порядок проведения аукциона и оформление аукционной сделки.
14. Торговые дома: понятие и функции
15. Торги (тендеры): понятие, порядок организации и проведения.
16. Организация закупок товаров на оптовых рынках.
17. Формы контроля качества товара.
18. Правовое значение биржи в торговом обороте.
19. Каков порядок создания товарных бирж?
20. Виды бирж в российском законодательстве.
21. В чем состоит отличие биржевого маклера от биржевого товарного брокера?

## **Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)**

### **В1. Задачи.**

### **Задача 1.**

АО «Хлебопродукт» в рамках выполнения своих обязательств по договору поставки заключил договор складского хранения поставляемой продукции с ООО «Агроопт-Трейдинг» от 28 февраля 2015 г. № 8, которая хранилась на товарном складе последнего и перечислена в складском свидетельстве. Когда покупатель обратился на склад ООО «Агроопт-Трейдинг» с отгрузочной накладной, ООО «Агроопт-Трейдинг» отказал в выдаче продукции покупателю, мотивируя это тем, что не был связан с ним договорными отношениями.

Нужно ли доказывать право покупателя забрать продукцию со склада? Если АО «Хлебопродукт» не выполнит своих обязательств перед покупателем по поставке, можно ли привлечь"

### **Задача 2.**

Часовой завод обратился в арбитражный суд с иском о пресечении нарушения прав на товарный знак к комиссионному магазину, выставившему на продажу часы, имеющие изображение его товарного знака. Производителем часов завод не является.

Возражая против заявленных требований, ответчик ссылался на то, что он не является изготовителем часов, а только занимается их реализацией, поэтому не может быть нарушителем прав на товарный знак.

*Оцените доводы ответчика.*

## **В2. Темы рефератов**

1. Правовое положение членов и участников товарных и фондовых бирж.
2. Правила биржевой торговли. Их значение в осуществлении биржевой деятельности.
3. Значение локальных нормативных актов в деятельности биржи.
4. 2. Способы обеспечения исполнения биржевых сделок.
5. Ответственность за неисполнение биржевых сделок.
6. Субъекты биржевых сделок.
7. Разрешение биржевых споров.
8. Виды биржевых споров.

## **В 3. Практические задания**

### **Задание 1**

Составьте перечень наиболее важных законодательных актов РФ в области коммерческого права.

### **Задание 2**

Используя справочно-правовые системы либо печатные издания, составьте список актов высших судебных инстанций (Конституционный суд РФ, Верховный суд РФ), прямо или косвенно затрагивающие коммерческие правоотношения.

### **Задание 3.**

Составьте таблицу «Правовой режим товаров». При этом укажите особенности правового регулирования применительно к каждому виду правового режима и нормативные акты, его устанавливающие.

#### **Задание 4.**

Дайте сравнительную характеристику договоров поставки и оптовой купли-продажи, используя следующие критерии:

источники правового регулирования;

сфере применения

субъектный состав

предмет договора

цель приобретения договора.

#### **Задание 5.**

Приведите перечень товаров, для реализации которых продавцу и покупателю необходимо наличие лицензии. Свой ответ подтвердите ссылкой на соответствующий нормативный акт. *Какие последствия наступают при реализации товаров без надлежаще оформленной лицензии?*

**Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)**

### **С 1. Деловая игра**

#### ***Деловая игра Коммерческая фирма - мировой рынок***

##### ***Цель игры***

*Деловая игра «Коммерческая фирма - мировой рынок» представляет собой комплекс практических занятий по выработке последовательных решений в искусственно созданных условиях, имитирующих реальную обстановку. Деловая игра призвана интенсифицировать учебный процесс. Она предназначена для проработки студентами экономических задач на уровне фирм и компании. Поставленные сценарием в конкретную обстановку, в условиях ограниченного времени, участники деловой игры могут в полной мере проявить свои знания и профессиональные способности, научиться принимать решения в ситуациях, приближенных к реальным, эффективно работать по своей специальности в новых экономических условиях, овладеть навыками экономического анализа процессов и явлений в области внешней торговли. Деловая игра моделирует деятельность фирмы по экспорту готовой продукции в другую страну (в качестве примера рассматривается экспорт сгущенного молока на Кипр). Содержание может быть достаточно легко трансформировано; могут использоваться другие виды экспортной продукции, при этом схема и структура деловой игры останутся без изменений. В ходе подготовки к игре студенты систематизируют знания, полученные при изучении курса менеджмента. Участие в игре поможет студентам представить внешнеторговый процесс в целом, понять взаимную увязку различных функций, последовательность совершенствования операций по подготовке, заключению и исполнению контракта, получить практические навыки составления и обработки внешнеторговых документов.*



## **Сценарий игры**

Деловая игра «Коммерческая фирма - мировой рынок» рассчитана на 4 ч учебного времени. Занятия со студентами проводятся по академическим группам. Каждая группа разбивается на игровые команды по 4-5 человек. Студенты готовятся к каждому занятию самостоятельно, используя необходимые литературу и материалы. На занятиях каждая игровая команда проигрывает поэтапно различные составляющие внешнеторгового процесса.

В начале деловой игры определяется последовательность операций, выполняемых работниками фирмы при реализации экспортной внешнеторговой сделки. На базе проведенного анализа каждая игровая команда строит сетевой график, отражающий порядок выполнения соответствующих операций. После выполнения данного задания представитель игровой команды согласовывает результаты его выполнения с ведущим преподавателем. На занятии обсуждаются сетевые графики: каждая команда защищает представленный ею вариант. Преподаватель оценивает работу команды по 20-балльной системе. На начальной стадии деловой игры студенты должны также ответить на ряд вопросов, связанных с анализом этапов реализации внешнеторговой сделки. Преподаватель фиксирует время на поиск ответа и показывает суммарное время, затраченное командой на весь этап. В конце этапа подводит итог и выставляет оценки по 20-балльной системе. После того как в начальной стадии деловой игры члены игровых команд теоретически проследили весь ход реализации внешнеторговой сделки, они переходят к подготовке и проведению коммерческих переговоров. Студенты выбирают руководителя команды, определяют фирму-контрагента, формируют позицию делегации к переговорам, проводят переговоры. На заключительном этапе деловой игры прорабатываются вопросы, связанные с организацией поставки товара на основе заключенного с инофирмой контракта.

### ***Занятие 1***

1. Студенты знакомятся с содержанием деловой игры, поставленными целями и задачами.
  2. Формируются игровые команды.
  3. Каждая игровая команда составляет общую схему процесса реализации экспортной сделки, фиксирует результаты выполненной работы в дневнике деловой игры и согласует их с преподавателем-консультантом.
1. На базе схемы процесса реализации экспортной сделки команды строят сетевой график внешнеторговой сделки по экспорту сгущенного молока на Кипр. Из предложенного им списка внешнеторговых операций студенты выбирают только те, которые выполняются работниками «фирмы» при подготовке, заключении и исполнении контракта по экспорту готовой продукции в капиталистическую страну. Команды могут по своему усмотрению расширить или сократить предложенный список операций.
  2. Каждая игровая команда отвечает на ряд вопросов, касающихся процесса подготовки, заключения и исполнения контракта по экспорту. В

обсуждении вопросов должны принимать участие все члены команды, формируя таким образом коллективное решение.

При построении сетевого графика учитывается последовательность и параллельность выполнения отдельных операций во времени. Окончательный вариант сетевого графика заносится в дневник деловой игры и согласуется с ведущим преподавателем.

***Занятия 2. Студенты анализируют отдельные этапы реализации экспортной сделки. На занятиях можно пользоваться рекомендуемой литературой, а также любыми другими источниками.***

1. Члены каждой команды выбирают руководителя.
2. Студенты изучают предложенную им информацию о состоянии мирового рынка молочных продуктов, кипрского рынка молочных продуктов, о фирмах - покупателях данного товара.
3. Каждая игровая команда определяет своего будущего контрагента, т.е. выбирает одну из кипрских фирм.
4. Студенты анализируют информацию о состоянии мирового рынка молочных продуктов, кипрского рынка молочных продуктов, о фирмах - производителях сгущенного молока, об условиях производства данного товара в нашей стране.
5. Каждая игровая команда формирует позицию своей делегации к переговорам. Готовится проект контракта.
6. Данные по каждому пункту проекта контракта обсуждаются с ведущим преподавателем и заносятся в дневник деловой игры.
7. Руководитель команды сообщает преподавателю, с какой фирмой его делегация будет проводить переговоры, и получает соответствующие инструкции по работе.
8. Члены команды формируют свои предложения по отдельным пунктам контракта в соответствии с подготовленным проектом. Получив ответ инофирмы на свое предложение, команда анализирует его и принимает соответствующее решение. Если в процессе переговоров фирма отказалась от дальнейших обсуждений, то команда должна провести переговоры с какой-либо другой кипрской фирмой. Об этом руководитель делегации информирует преподавателя.
9. Игровая команда составляет согласованный текст контракта и визирует его у ведущего преподавателя.
10. Студенты фиксируют результаты выполненной работы в дневнике деловой игры и согласуют их с ведущим преподавателем. Все материалы (протоколы переговоров, текст контракта) подшиваются в дневник деловой игры.
11. Игровые команды изучают информацию о российских предприятиях, производящих сгущенное молоко, определяют предприятие-поставщика и оформляют заказ-наряд.

12. Студенты выбирают оптимальный маршрут перевозки товара от российского поставщика до пункта передачи товара иностранному заказчику и рассчитывают стоимость транспортировки.
13. Каждая команда оформляет расчеты с иностранными покупателями и поставщиками.
14. Студенты фиксируют результаты выполненной работы в дневнике деловой игры и согласуют их с ведущим преподавателем. Все материалы подшиваются в дневник деловой игры.
15. Каждая игровая команда рассчитывает эффективность экспорта сгущенного молока на Кипр на основании данных, полученных в ходе подготовки, заключения и исполнения контракта. Результаты расчетов фиксируются в дневнике деловой игры.
16. Ведущий преподаватель подводит итоги работы команд, анализируя их действия на каждом этапе.

## **Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации**

### **Д1. Перечень вопросов к зачету**

1. Система товаров в коммерческом праве.
2. Способы и средства идентификации товаров.
3. Отличие товарного знака от средства индивидуализации товара.
4. Торговая марка.
5. Наименование места происхождения товара.
6. Формы контроля качества товара.
7. Виды товарораспорядительных документов и их основные отличия.
8. Понятие основные виды товарных рынков.
9. Основные функции товарных рынков.
10. Из чего состоит структура и инфраструктура товарного рынка.
11. Оптовый и розничный товарные рынки
12. Роль торговых сетей в формировании современной структуры товарных рынков.
13. Основные направления развития товарных рынков на современном этапе.
14. Правовое значение биржи в торговом обороте.
15. Порядок создания товарных бирж.
16. Виды бирж предусмотрены российским законодательством. Отличие биржевого маклера от биржевого товарного брокера.
17. Виды биржевой торговли.
18. Правовой режим оптовых ярмарок и продовольственных рынков.
19. Коммерческие торги.
20. Коммерческий договор и его отличия от гражданско-правового договора.
21. Квалифицирующие признаки коммерческих договоров.

**Для проверки сформированности компетенции ПК-5: способностью  
применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы  
материального и процессуального права в профессиональной  
деятельности**

**Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)**

**А1. Фонд тестовых заданий**

**1. Совершать коммерческие сделки могут:**

- а) только коммерческие организации;
- б) только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели;
- в) коммерческие и некоммерческие организации, а также индивидуальные предприниматели.

**2. Относятся ли к торговому обороту операции по продаже ценных бумаг?**

- а) относятся;
- б) не относятся.

**3. Что относится к товарораспорядительному документу?**

- а) акция;
- б) коносамент;
- в) фьючерс;
- г) складское свидетельство;
- д) чек;
- е) вексель.

**4. С экономической точки зрения биржа – это:**

- а) просто базар;
- б) восточный базар;
- в) организованный в определенном месте, регулярно действующий по установленным правилам оптовый рынок, на котором осуществляется торговля определенными товарами или контрактами на их поставку в будущем по ценам, официально установленным на основе спроса и предложения.

**5. С юридической точки зрения биржа – это:**

- а) любой индивидуальный предприниматель;
- б) индивидуальный предприниматель, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным биржей правилам;
- в) юридическое лицо, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным биржей правилам.

**6. Договорами, содействующими торговле, являются:**

- а) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;
- б) договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;
- в) договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;
- г) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

**7. Субъектами договоров на перевозку конкретных партий являются:**

- а) грузоотправитель, посредник, грузополучатель;
- б) перевозчик, посредник, грузополучатель;
- в) грузополучатель, отправитель, посредник;
- г) грузоотправитель, перевозчик, грузополучатель.

**A2. Перечень вопросов для устного обсуждения:**

1. Способы обеспечения исполнения торговых обязательств.
2. Ответственность за нарушения обязательств в торговле.
3. Основания и условия применения мер ответственности.
4. Условия договоров об ограничении и исключении ответственности.
5. Организация работы по возмещению убытков.
6. Приспособление договора к изменениям условий деятельности.
7. Какие нормативные правовые акты предусматривают специальную процедуру заключения договора?
8. Основания и порядок изменения и досрочного расторжения договоров.
9. Организационные договоры в коммерческой сфере.
10. Способы заключения договоров в торговом обороте.
11. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
12. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах
13. Условия о сроках в торговых договорах.
14. Маркировка товаров, маркировка тары.
15. Структура договорных связей в торговле.
16. Основные виды сервисных договоров в торговле.
17. Транспортно-экспедиционная деятельность.
18. Виды договора транспортной экспедиции.
19. Хранение товара на товарном складе.
20. Особенности страхования в коммерческой деятельности.
21. Содержание договора на проведение маркетинговых исследований.
22. Особенности рекламы в коммерческой деятельности.
23. Производство и распространение рекламной продукции.
24. Консалтинг в торговле.
25. Основные особенности и каковы отличия договора коммерческой концессии от других коммерческих договоров.
26. Сюрвейерскими и тальманские услуги.

## **Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)**

### **В1. Задачи**

#### **Задача 1.**

По заключенному договору поставки Поставщик передал Покупателю (магазину) товары, предназначенные для реализации в розницу. Один из указанных товаров, оказавшийся ненадлежащего качества, был возвращен потребителем в магазин. В связи с этим, Покупатель потребовал от Поставщика замены указанного товара и обосновал, что недостаток товара возник до заключения договора поставки.

Поскольку, Поставщик в удовлетворении требований Покупателя отказал, сославшись на отсутствие в договоре поставки условия о гарантийном сроке, Покупатель обратился в арбитражный суд с иском о понуждении Поставщика заменить товар ненадлежащего качества.

*Основаны ли требования Покупателя на законе?*

*Вправе ли какие-либо иные лица, кроме Покупателя, предъявить указанные требования?*

*Какое решение вынесет суд?*

#### **Задача 2.**

В арбитражный суд обратилось предприятие с иском к контрагенту по биржевой сделке о взыскании убытков, причиненных неисполнением данной сделки. Ответчик возражал против рассмотрения спора в арбитражном суде, поскольку в биржевой сделке содержалось условие о разрешении всех споров в биржевой арбитражной комиссии. Однако при проверке доводов ответчика было установлено, что истец в договоре поручения не уполномочивал брокерскую фирму включать в биржевую сделку условие о рассмотрении споров по этой сделке в биржевой арбитражной комиссии.

*Разрешите данный спор.*

### **В2. Тематика рефератов.**

1. Инфраструктура товарного рынка: понятие, содержание (правовые аспекты).
2. Понятие товара, классификация видов товаров.
3. Товарораспорядительные документы.
4. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках
5. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита
6. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте
7. Классификация договоров торгового права.
8. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный анализ.
9. Электронная цифровая подпись.
10. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств (электронная торговля).
11. Долгосрочные договоры: особенности заключения и определение содержания.

12. Использование договора для удовлетворения ассортиментных запросов покупателей.
13. Способы определения цены продаваемого товара.
14. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
15. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
16. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
17. Договор коммерческой комиссии (консигнации).
18. Договор на проведение маркетинговых исследований.
19. Договор на предоставление коммерческой информации.
20. Договор на оказание рекламных услуг.
21. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
22. Проблемы применения иностранного закона и коллизионных норм во внешнеторговых отношениях.

### **В 3. Практические задания.**

#### **Задание 1.**

Разработать проект предварительного договора, по которому стороны обязуются в будущем заключить договор купли-продажи товаров.

Подготовить перечень документов для обращения в арбитражный суд в связи:

- 1) с рассмотрением разногласий, возникших при заключении договора;
- 2) с понуждением заключить договор.

#### **Задание 2.**

Прочитайте следующий текст из Википедии: « Стадии заключения договора: 1. Оферта и преддоговорные переговоры; 2. Урегулирование разногласий (составление протоколов); 3. Акцепт и подписание договора, которая включает парафирование каждого листа договора сторонами ».

Как вы полагаете, верно ли описаны стадии заключения договора? Какие ошибки следовало бы исправить? Предложите свой вариант краткого описания стадий заключения договора, который был бы понятен для «неспециалиста».

### **Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)**

#### **С1. Кейс-задания**

##### **Кейс 1.**

Ваш клиент является поставщиком. По заключенному договору сроком на три года поставщик обязался поставлять товар в соответствии с приложенным к договору графиком, а покупатель обязался ежемесячно оплачивать поставленные товары. Покупатель допустил просрочку оплаты на четыре месяца. Ваш клиент не желает поставлять очередную партию товара,

срок передачи которой в соответствии с графиком наступит завтра, опасаясь, что снова не получит оплату. В связи с этим клиент обратился к вам с просьбой подготовить уведомление об одностороннем отказе от исполнения договора.

Подготовьте данный документ. Каковы последствия его направления? Должен ли ваш клиент поставлять очередную партию товара?

### **Кейс 2.**

Вам нужно осуществить закупку товаров для государственных нужд, для чего нужно выбрать способ заключения договора. Перед вами стоит выбор между аукционом, конкурсом и запросом предложений.

Проанализируйте установленную законом процедуру проведения торгов этими способами и покажите достоинства и недостатки каждого способа. Результаты вашего сравнения представьте в виде таблицы.

## **Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации**

### **Д1. Перечень вопросов к зачету**

1. Основные виды коммерческих договоров.
2. Порядок специфика и форма заключения коммерческого договора.
3. Сравнительная характеристика оснований изменения и расторжения коммерческих договоров.
4. Понятие и виды сервисных договоров в торговле.
5. Субъекты коммерческих отношений в области перевозки грузов.
6. Содержание транспортно-экспедиционной деятельности.
7. Основные виды договора транспортной экспедиции.
8. Хранение товара на товарном складе.
9. Особенности страхования в коммерческой деятельности.
10. Содержание договора на проведение маркетинговых исследований.
11. Основные цели государственного регулирования торговой деятельности в РФ.
12. Функции государственного регулирования торговой деятельности.
13. Методы государственного регулирования в коммерческой деятельности.



### РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся.

Итоговая оценка сформированности компетенций обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенций по дисциплине складывается из двух составляющих:

- ✓ Первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенций в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;
- ✓ Вторая составляющая – оценка сформированности компетенции(й) обучающихся на зачете (максимум 20 баллов)

Оценка	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
Балльная шкала	85 и $\geq$	70-84	51-69	0-50
Бинарная шкала	Зачтено			Не зачтено

#### Оценивание ответов на устные вопросы

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. Полнота и последовательность раскрытия вопроса; 2. Точность использования терминологии; 3. Степень освоенности учебного материала;	1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания, умения и навыки на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.

Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)	4. Культура речи.	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и демонстрирует слабые навыки и умения применять нормы жилищного права; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке умений и навыков студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

### Оценивание выполнения тестов

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения;	Выполнено 85 % и более заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)	3. Правильность ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования.	Выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности при проверке

		имеющихся знаний, умений и навыков.
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		Выполнено 51-69 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос.
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		Выполнено 0-50 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях), а также в умении и навыках разрешения споров в коммерческой деятельности.

### Оценивание решения задач

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. Полнота и последовательность действий; 2. Обоснованный и аргументированный выбор правовой нормы 3. Точность использования терминологии; 4. Своевременность выполнения задачи; 5. Самостоятельность решения.	Задача решена самостоятельно. Ответ на вопросы задачи дан правильно; объяснение хода её решения подробное, последовательное, грамотное. Для решения задачи выбран верный нормативно-правовой источник (источники). Прослеживаются навыки и умения на достаточно высоком уровне применять и использовать существующие источники коммерческого права. Все содержащиеся в решении выводы обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)		Ответ на вопросы задачи дан правильно, объяснение хода её решения подробное, но недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в правовом обосновании. Прослеживаются навыки и умения на достаточном уровне применять и использовать существующие нормы, регулирующие коммерческую деятельность. Для решения задачи выбран верный нормативно-правовой источник.

		Большинство содержащихся выводов в решении задачи обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		Ответы на вопросы задачи даны правильно; объяснение хода ее решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим и правовым обоснованием. Прослеживаются слабые навыки и умения применять и использовать существующие нормы права и положения коммерческого права. Не все выводы содержащиеся в задаче обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		Решение задачи неверное или отсутствует

### Оценивание выполнения практических заданий

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. Полнота выполнения практического задания; 2. Своевременность выполнения задания; 3. Последовательность и рациональность выполнения задания;	Задание решено самостоятельно. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логических рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задание решено рациональным способом.
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)	4. Самостоятельность решения.	Задание решено с помощью преподавателя. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задание решено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		Задание решено с подсказками преподавателя. При этом задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены

		существенные ошибки в выборе нормы права; задание решено не полностью или в общем виде.
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		Задание не решено.

### Оценивание выполнения кейс-заданий

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. Полнота и последовательность действий; 2. Обоснованный и аргументированный выбор правовой нормы 3. Точность использования терминологии; 4. Своевременность выполнения задания; 5. Самостоятельность решения.	Правильное выполнение кейс-задачи, подробная аргументация своего решения, хорошее знание теоретического аспектов решения казуса, знание Конституции РФ и федеральных конституционных законов, федеральных законов и иных нормативно-правовых актов. Обучающийся демонстрирует умения и навыки применения необходимых норм в профессиональной деятельности. Все содержащиеся в решении выводы обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)		Правильное решение кейс-задачи, но имеются небольшие недочеты, в целом не влияющие на решение, такие как небольшие логические пропуски, не связанные с основной идеей решения. Большинство содержащихся выводов в решении кейс-задачи обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы. Возможно оформление решения без указания на конкретный вид нормативно-правового акта, подлежащего применению в конкретном случае, но это не мешает пониманию решения. Обучающийся демонстрирует умения и навыки применения необходимых норм в профессиональной деятельности.
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		Частично правильное решение задачи, недостаточная аргументация своего решение. Имеются существенные ошибки в

компетенции)		логическом рассуждении и в решении, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия. Ответы на вопросы задачи даны правильно; объяснение хода ее решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим и правовым обоснованием. Не все выводы содержащиеся в задаче обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы. Обучающийся слабо владеет умениями и навыками применения необходимых норм в коммерческой деятельности.
Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)		Решение неверное или отсутствует, слабое знание, умение и навыки теоретических аспектов решения казуса, отсутствие знаний федеральных конституционных законов, федеральных законов и иных актов и навыков их применения.

Оценивание защиты реферата

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1.Новизна реферированного текста 2.Степень раскрытия сущности проблемы 3.Обоснованность выбора источников 4.Соблюдение требований оформлению 5.Грамотность изложения материала 6.Своевременность выполнения 7.«Творческих» характер защиты	Тема реферата раскрыта, цель и задачи четко сформулированы и реализованы. Работа характеризуется высоким качеством и глубиной теоретико-правового анализа, наличием научной и (или) практической проблематики. При написании реферата автором использованы достаточное количество литературных источников, а также материалы правоприменительной практики. На дополнительные вопросы дает полные и правильные ответы.
Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)		Тема реферата раскрыта, теоретико-правовые обобщения и выводы в основном правильные, но присутствуют отдельные недостатки непринципиального характера: поверхностно сделан

		анализ литературных источников, проанализирован не весь правовой материал, относящийся к данной проблематике. Материалы правоприменительной практики использованы не в полной мере. Ответы на дополнительные вопросы правильные, но не всегда полные и корректные.
Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)		Тема работы в основном раскрыта, но имеются недостатки содержательного характера: нечетко сформулирована цель и задачи, есть замечания к логике и последовательности изложения материала. Работа оформлена небрежно. Ответы на дополнительные вопросы частично верные.
Неудовлетворительно (недостаточный уровень освоенности компетенции)		В реферате отсутствует понимание цели, задач и предмета исследования. Теоретико-правовой анализ проведен на недостаточном уровне. Тема не раскрыта полностью или раскрыта частично. Оформление работы имеет существенные недостатки. Ответы на дополнительные вопросы не правильные, студент не владеет предметом исследования.

### Оценивание ответа на зачете

Оценка	Показатели	Критерии
Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания; 3. Правильность и/или аргументированность	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где продемонстрировал знания, умения и навыки работы с источниками коммерческого права и грамотного их применения в соответствии с профессиональными компетенциями. Достаточно глубоко осмысливает

	<p>изложения (последовательность действий);</p> <p>4. Самостоятельность ответа;</p> <p>5. Культура речи;</p> <p>6. и т.д.</p>	<p>дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</p>
<p>Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)</p>		<p>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, умения и навыки приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</p>
<p>Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)</p>		<p>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знаниях, умениях и навыках, отличающихся недостаточной глубиной и полнотой. Слабо сформированы навыки анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</p>
<p>Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)</p>		<p>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных</p>



#### **РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций**

##### **Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе устного опроса**

Устный опрос – это форма текущего контроля, которая позволяет не только опрашивать и контролировать знания студентов, но и поправлять, повторять и закреплять знания, умения, навыки. Принято выделять два вида устного опроса: фронтальный (охватывает сразу несколько студентов) и индивидуальный (позволяет сконцентрировать внимание на одном студенте). Устный опрос проводится преподавателем в ходе практического (семинарского) занятия и рассчитан на выяснение объема знаний, обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Практическое занятие – это групповое занятие под руководством преподавателя, на котором обсуждаются вопросы плана практического занятия по конкретной теме, подводятся итоги самостоятельного изучения студентами рекомендованной литературы. На практическом занятии студент приобретает навыки публичного выступления перед аудиторией, а также участия в дискуссиях, выступает с сообщениями, докладами и рефератами.

Самостоятельность студентов в овладении учебным материалом проявляется в творческом обсуждении этих вопросов во время аудиторных занятий высказывая свое мнение, анализируя прочитанное, подкрепляя учебный материал примерами из правоприменительной практики.

При подготовке к практическому занятию студентам рекомендуется использовать методические рекомендации для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Залоговое право», а также иные учебно-методические материалы, разработанные кафедрой.

##### **Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе проведения тестирования**

Тестирование – метод выявления и оценки уровня учебных достижений обучающихся, осуществляемый посредством стандартизированных материалов – тестовых заданий; (на практике) технологический процесс, реализуемый в форме алгоритмически упорядоченного взаимодействия студента с системой тестовых заданий и завершающийся оцениванием результатов.

На тестирование отводится 30 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос студент получает 1 балл.

##### **Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе решения задач и кейс-заданий.**

Задача – это средство раскрытия связи между данными и искомым, заданные условием задачи, на основе чего надо выбрать, а затем выполнить действия и дать ответ на вопрос задачи. Задачи по юридическим дисциплинам как правило носят ситуационный характер. Задачи по дисциплине «Залоговое право» выполняются непосредственно на практическом занятии или в качестве домашнего задания. Приступая к решению задачи студент должен прежде всего уяснить содержание задачи, сущность возникшего спора и все обстоятельства дела. Далее необходимо внимательно проанализировать доводы сторон и дать им оценку с точки зрения действующего законодательства. Если в задаче уже приведено решение правоприменительного органа, то необходимо его обоснованность и законность. Помимо этого, необходимо ответить на теоретические вопросы, поставленные в задаче в связи с предложенной ситуацией. Все содержащееся в решении выводы обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы. При решении задачи на практическом занятии студент должен уметь кратко устно изложить обстоятельства дела, пояснить, к чему сводится спор, дать юридическую оценку доводам сторон и обосновать с обязательными ссылками на конкретные нормы закона или иного правового акта свое решение по делу.

Кейс-задача – это проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. В целом методика выполнения студентами кейс-заданий почти совпадает с методикой решения задач, так как кейс-задания также носят ситуационный характер и зачастую моделируют реальные жизненные ситуации из правоприменительной практики. Разрешение кейс-задания также должно основываться на анализе конкретных правовых норм, сопровождаться ее оценкой, выяснением правомерности действий участников.

Оценивание результатов сформированности компетенции студентами в ходе выполнения задач и кейс-заданий осуществляется с учетом шкалы оценивания, приведенной выше в Разделе 3.

### **Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе решения практических заданий**

Практическое задание – это одна из форм текущего контроля успеваемости обучающихся на практических занятиях. Целью практического задания является приобретение умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине. При выполнении практический заданий имеется возможность сочетать различные виды деятельности обучаемых: фронтальную, групповую, индивидуальную, занятия по парам.

По характеру выполняемых студентами заданий практические задания подразделяются на

- ознакомительные, проводимые с целью закрепления конкретизации изученного теоретического материала;

- аналитические, ставящие своей целью получение информации на основе формализованных методов;
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач.

Результаты выполнения практических заданий оцениваются на основании шкалы оценивания, предусмотренной выше в Разделе 3.

### **Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе защиты реферата**

**Реферат** – краткая запись идей, содержащихся в одном или нескольких источниках, которая требует умения сопоставлять и анализировать различные точки зрения. Реферат – одна из форм интерпретации исходного текста или нескольких источников. Поэтому реферат, в отличие от конспекта, является новым, авторским текстом. Новизна в данном случае подразумевает новое изложение, систематизацию материала, особую авторскую позицию при сопоставлении различных точек зрения.

Реферирование предполагает изложение какого-либо вопроса на основе классификации, обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких источников.

Специфика реферата (по сравнению с курсовой работой):

- не содержит развернутых доказательств, сравнений, рассуждений, оценок,
- дает ответ на вопрос, что нового, существенного содержится в тексте.

#### **Структура реферата:**

- 1) титульный лист;
- 2) план работы с указанием страниц каждого вопроса, подвопроса (пункта);
- 3) введение;
- 4) текстовое изложение материала, разбитое на вопросы и подвопросы (пункты, подпункты) с необходимыми ссылками на источники, использованные автором;
- 5) заключение;
- 6) список использованной литературы;
- 7) приложения, которые состоят из таблиц, диаграмм, графиков, рисунков, схем (необязательная часть реферата).

Приложения располагаются последовательно, согласно заголовкам, отражающим их содержание.

#### **Модели защиты реферата:**

1. «Классическая защита». Устное выступление – сосредоточено на принципиальных вопросах:

- а) тема исследования и ее актуальность;
- б) круг использованных источников и основные научные подходы к проблеме;

в) новизна работы (изучение малоизвестных источников, выдвижение определённой версии, новые подходы к решению проблемы и т. д.);

г) основные выводы по содержанию реферата.

2. «Индивидуальная защита». Раскрывается личностный аспект работы над рефератом:

а) обоснование выбора темы реферата;

б) способы работы над рефератом;

в) оригинальные находки, собственные суждения, интересные факты, идеи;

г) личная значимость проделанной работы;

д) перспективы продолжения исследования.

3. «Творческая защита» предполагает:

а) оформление стенда с документальными и иллюстративными материалами по теме исследования, их комментариев;

б) демонстрацию слайдов, видеозаписей, прослушивание аудиозаписей, подготовленных в процессе реферирования;

в) оригинальное, яркое представление фрагмента основной части реферата др.

Обучаемый должен грамотно выражать свои мысли в устной форме, уметь отвечать чётко на вопросы в рамках темы исследования.

Реферат оценивается научным руководителем исходя из установленных выше в Разделе 3 показателей и критериев оценки реферата.

### **Порядок проведения оценивания сформированных компетенций при проведении зачета**


**Зачет** – является завершающим звеном в изучении курса «Коммерческое право». Целью зачета является, прежде всего, оценивание достигнутого студентами уровня освоенности компетенций, а также контроль освоения обучающимися учебного материала по дисциплине. Результат зачета в огромной степени зависит от того, насколько правильно студент организовал свою самостоятельную работу в течение семестра, насколько серьезно он занимался на практическом занятии (семинаре).

За один месяц до конца учебного семестра, преподаватель разрабатывает перечень зачетных вопросов и билеты на зачет согласно утвержденной рабочей программе по дисциплине. В билет на зачет включаются два вопроса, соответствующих содержанию формируемых компетенций. Зачет проводится в устной форме на последнем практическом занятии по дисциплине. На подготовку ответа студенту отводится 15-20 минут. За ответ на вопросы студент может получить максимально 20 баллов.

## Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине

Оценочные материалы пересмотрены,  
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от 30 июня 2020г. № 11

Зав. кафедрой 

Оценочные материалы пересмотрены,  
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от 25 мая 2021г. № 10

Зав. кафедрой 

