

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

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 13 от 29 мая 2021 г.*

КАФЕДРА «ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО»

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

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

Махачкала –2021

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 Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1011, 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

Ибрагимова А.Ш. Оценочные материалы по дисциплине «Коммерческое право» для направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профиль «Гражданское право». – Махачкала: ДГУНХ, 2021 г., 49 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 мая 2021 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» 24 мая 2021 г., протокол № 9.

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.....	12
РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	30
РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.....	33
Лист актуализации оценочных материалов дисциплины.....	49

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 ОПОП 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: \neg объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;

надежности: \neg использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;

объективности: \neg 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
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК -6	Способен оказывать правовую помощь и различные виды юридических услуг, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
ПК-6 Способен оказывать правовую помощь и различные виды юридических услуг, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности	ПК 6.1 Выбирает наиболее эффективный способ оказания правовой помощи гражданам и организациям	Знать: порядок и различные способы оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих право-отношений	Пороговый уровень	Обучающийся частично знает и различные способы оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений	Блок А – задания репродуктивного уровня - тестовые задания - вопросы для устного опроса

			Базовый уровень	Обучающийся знает с незначительными затруднениями и пробелами порядок и различные способы оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений	
			Продвинутый уровень	Обучающийся знает с требуемой степенью полноты и точности порядок и различные способы оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений	
		Уметь: правильно выбирать способ оказания правовой помощи	Пороговый уровень	Обучающийся частично умеет правильно выбирать	Блок В – задания реконструктивного уровня

		<p>гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений</p>		<p>способ оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений</p>	<p>- типовые задачи - реферат</p>
			<p>Базовый уровень</p>	<p>Обучающийся умеет с незначительными затруднениями и пробелами правильно выбирать способ оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений</p>	
			<p>Продвинутый уровень</p>	<p>Обучающийся умеет с требуемой степенью полноты и точности правильно</p>	

				выбирать способ оказания правовой помощи гражданам и организациям при разрешении вопросов в сфере коммерческих правоотношений	
		<p><u>Владеть:</u> навыками разрешения коммерческих споров, оказания правовой помощи гражданам и организациям</p>	Пороговый уровень	Обучающийся частично владеет навыками разрешения коммерческих споров, оказания правовой помощи гражданам и организациям	<p>Блок С – задания практико-ориентированного уровня - кейс-задачи</p>
			Базовый уровень	Обучающийся владеет с незначительными затруднениями и пробелами навыками разрешения коммерческих споров, оказания правовой помощи гражданам и	

				организациям	
			Продвину тый уровень	Обучающийся владеет с требуемой степенью полноты и точности навыками разрешения коммерческих споров, оказания правовой помощи гражданам и организациям	
	ПК6.2 Демонстрирует понимание значения и сущности представительства прав и интересов граждан и организаций в судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях	Знать: основные положения о представительстве прав и интересов граждан и организаций в судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях	Пороговый уровень	Обучающийся частично знает основные положения о представительстве прав и интересов граждан и организаций в судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях	Блок А – задания репродуктивного уровня - тестовые задания - вопросы для устного опроса

			<p>Базовый уровень</p> <p>Обучающийся знает с незначительными затруднениями и пробелами основные положения о представительстве прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях</p>	
			<p>Продвинутый уровень</p> <p>Обучающийся знает с требуемой степенью полноты и точности основные положения о представительстве прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных</p>	

				х органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях.	
		<p>Уметь: применять основные положения о представительстве прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях</p>	Пороговый уровень	Обучающийся частично умеет применять основные положения о представительстве прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях	Блок В – задания реконструктивного уровня - типовые задачи - реферат
			Базовый уровень	Обучающийся умеет	

				<p>незначительны ми затруднениями и пробелами применять основные положения о представительс тве прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственны х органах, органах местного самоуправления , организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношени ях</p>	
			Продвину тый уровень	<p>Обучающийся умеет с требуемой степенью полноты и точности применять основные положения о представительс тве прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах,</p>	

				государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях	
		<p><u>Владеть:</u> навыками дачи консультаций и осуществления представительств прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях</p>	Пороговый уровень	Обучающийся частично владеет навыками дачи консультаций и осуществления представительств прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - кейс-задачи

			<p>Базовый уровень</p> <p>Обучающийся владеет с незначительными затруднениями и пробелами навыками дачи консультаций и осуществления представительства прав и интересов граждан и организаций в арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях</p>
			<p>Продвинутый уровень</p> <p>Обучающийся владеет с требуемой степенью полноты и точности навыками дачи консультаций и осуществления представительства прав и интересов граждан и организаций в</p>

				арбитражных судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях в части разрешения споров в коммерческих правоотношениях	
	ПК6.3. Дает устные и письменные консультации и разъяснения по правовым вопросам	Знать: правила совершения устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	Пороговый уровень	Обучающийся частично знает правила совершения устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	Блок А – задания репродуктивного уровня - тестовые задания - вопросы для устного опроса
Базовый уровень			Обучающийся знает с незначительными затруднениями и пробелами правила совершения устных и письменных консультаций в сфере		

				коммерческих правоотношений	
			Продвинутый уровень	Обучающийся знает с требуемой степенью полноты и точности правила совершения устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	
		Уметь: правильно давать устные и письменные консультации и разъяснений в сфере коммерческих правоотношений	Пороговый уровень	Обучающийся частично умеет правильно давать устные и письменные консультации и разъяснений в сфере коммерческих правоотношений	Блок В – задания реконструктивного уровня - типовые задачи - реферат
			Базовый уровень	Обучающийся умеет с незначительными	

				затруднениями и пробелами правильно давать устные и письменные консультации и разъяснений в сфере коммерческих правоотношений	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет с требуемой степенью полноты и точности правильно давать устные и письменные консультации и разъяснений в сфере коммерческих правоотношений	
		Владеть: навыками дачи устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	Пороговый уровень	Обучающийся частично владеет навыками дачи устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - кейс-задачи

			Базовый уровень	Обучающийся владеет с незначительными затруднениями и пробелами навыками дачи устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	
			Продвинутый уровень	Обучающийся владеет с требуемой степенью полноты и точности навыками дачи устных и письменных консультаций в сфере коммерческих правоотношений	
	ПК6.4 составляет квалифицированные	Знать: положения коммерческого права с целью составления квалифицирован	Пороговый уровень	Обучающийся частично знает положения коммерческого	Блок А – задания репродуктивного уровня

	юридические документы и заключения	ных юридических документов заключений и		права с целью составления квалифицированных юридических документов и заключений	- тестовые задания - вопросы для устного опроса
			Базовый уровень	Обучающийся знает с незначительными затруднениями и пробелами положения коммерческого права с целью составления квалифицированных юридических документов и заключений	
			Продвинутый уровень	Обучающийся знает с требуемой степенью полноты и точности положения коммерческого права с целью составления квалифицированных юридических документов и заключений	

		<p>Уметь: правильно составлять юридические документы и заключения в сфере коммерческой деятельности_</p>	<p>Пороговый уровень</p>	<p>Обучающийся частично умеет правильно составлять юридические документы и заключения в сфере коммерческой деятельности</p>	<p>Блок В – задания реконструктивного уровня - типовые задачи - реферат</p>
			<p>Базовый уровень</p>	<p>Обучающийся умеет с незначительными затруднениями и пробелами правильно составлять юридические документы и заключения в сфере коммерческой деятельности</p>	
			<p>Продвинутый уровень</p>	<p>Обучающийся умеет с требуемой степенью полноты и точности правильно составлять</p>	

				юридические документы и заключения в сфере коммерческой деятельности	
		Владеть: навыками составления юридических документов и заключений в сфере коммерческой деятельности	Пороговый уровень	Обучающийся частично владеет навыками составления юридических документов и заключений в сфере коммерческой деятельности	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - кейс-задачи
			Базовый уровень	Обучающийся владеет с незначительными затруднениями и пробелами навыками составления юридических документов и заключений в сфере коммерческой деятельности	
			Продвинуто	Обучающийся	

			ый уровень	владеет с требуемой степенью полноты и точности навыками составления юридических документов и заключений в сфере коммерческой деятельности	
--	--	--	------------	--	--

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

Для проверки сформированности компетенции ПК - 6: способность оказывать правовую помощь и различные виды юридических услуг, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности

ПК 6.1 Выбирает наиболее эффективный способ оказания правовой помощи гражданам и организациям

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.

9. Принцип свободы договора означает, что его условия:

а) определяются всегда только по усмотрению сторон;

б) никогда не определяются по усмотрению сторон;

в) определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

10. В предмет коммерческого права включается:

а) розничная купля-продажа товаров;

б) оптовая купля-продажа товаров;

в) розничная и оптовая купля-продажа товаров.

11. Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования торговых отношений, возникающих с участием предпринимателей?

а) обычаи делового оборота,

б) международные договоры,

в) общепризнанные принципы международного права,

г) нормы иностранного права.

12. В случае если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены внутренним законодательством, регулирующим коммерческие отношения _____

а) применяются правила гражданского законодательства РФ;

б) применяются правила международного договора;

в) применяются правила гражданского законодательства РФ или международного договора по решению суда;

г) вопрос не урегулирован законодательством;

13. В случае если обычай делового оборота противоречит законодательству _____

- а) применяется обычай делового оборота;
- б) обычай делового оборота не применяется;
- в) применяется обычай делового оборота по прямому указанию государственного органа;
- г) применяется обычай делового оборота по решению суда;

A2. Перечень вопросов для устного обсуждения:

Тема 1. Предмет и метод правового регулирования коммерческих отношений

1. Соотношение понятий предпринимательской, торговой и коммерческой деятельности
2. Понятие и предмет коммерческого права, его место в системе права России
3. Принципы и методы коммерческого права
4. Понятие и виды коммерческих правоотношений
5. Источники коммерческого права России

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

1. Понятие участников коммерческой деятельности. Отличия круга субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права
2. Хозяйствующие субъекты коммерческого права
3. Государственная регистрация субъектов коммерческой деятельности
4. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права
5. Государственные органы и органы местного самоуправления, осуществляющие государственное регулирование торговой деятельности

Тема 3. Товары как материальные объекты коммерческой деятельности

1. Система товаров в коммерческом обороте
2. Способы и средства идентификации товаров
3. Товарные знаки как средство идентификации товаров
4. Товарораспорядительные документы в торговле
5. Наименование места происхождения товара

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 продает, а получаемые доходы расходует на приобретение изданий для своей библиотеки.

Является ли деятельность некоммерческой организации по продаже дверных 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.

Задание 8.

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

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.

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.
15. Система товаров в коммерческом праве.
16. Способы и средства идентификации товаров.
17. Отличие товарного знака от средства индивидуализации товара.
18. Торговая марка.
19. Наименование места происхождения товара.
20. Формы контроля качества товара.

ПК 6.2. Демонстрирует понимание значения и сущности представительства прав и интересов граждан и организаций в судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А1. Фонд тестовых заданий

1. 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.

2. Субъектами договоров на перевозку конкретных партий являются:

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

3. На кого может быть зарегистрирован товарный знак?

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

4. 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.

5. Могут ли заключаться биржевые сделки относительно коносамента?

- а) могут;
- б) не могут.

6. Какие объекты полностью изъяты из коммерческого оборота?

- а) стратегические материалы;

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

7. Может ли индивидуальный предприниматель заниматься оптовой торговлей лекарственными средствами?

- а) может;
- б) не может.

8. 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;

9. 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:

Тема 6. Понятие коммерческого договора и договорный процесс в коммерческом обороте

1. Квалифицирующие признаки и система коммерческих договоров
2. Система коммерческих договоров
3. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров
4. Динамика коммерческого договорного обязательства

Тема 7. Сервисные обязательства в коммерческом обороте

1. Понятие и система сервисных обязательств
2. Транспортные обязательства
3. Обеспечение материальных интересов собственников товаров
4. Информационное обеспечение торговли
5. Сюрвейерские и тальманские услуги

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 ссылаясь 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. 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.

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 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. Квалифицирующие признаки и система коммерческих договоров
2. Система коммерческих договоров
3. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров
4. Динамика коммерческого договорного обязательства
5. Понятие и система сервисных обязательств
6. Транспортные обязательства
7. Обеспечение материальных интересов собственников товаров
8. Информационное обеспечение торговли
9. Сюрвейерские и тальманские услуги

Для проверки сформированности компетенции ПК-6.3: Дает устные и письменные консультации и разъяснения по правовым вопросам

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:

Тема 4. Основы функционирования товарных рынков

- 1. Определение и понятие товарных рынков
- 2. Виды товарных рынков
- 3. Структура и инфраструктура товарных рынков
- 4. Оптовый товарный рынок
- 5. Розничный товарный рынок

Тема 7. Сервисные обязательства в коммерческом обороте

- 1. Понятие и система сервисных обязательств
- 2. Транспортные обязательства
- 3. Обеспечение материальных интересов собственников товаров
- 4. Информационное обеспечение торговли
- 5. Сюрвейерские и тальманские услуги

Тема 8. Государственный и муниципальный контроль в области торговли

- 1. Особенности современного государственного регулирования торговли
- 2. Осуществление государственного контроля деятельности субъектов товарных рынков
- 3. Техническое регулирование товаров
- 4. Установление технических регламентов на отдельные группы товаров
- 5. Проведение стандартизации товаров
- 6. Подтверждение соответствия отдельных групп товаров
- 7. Регламентация метрологических требований к товарам
- 8. Установление санитарных требований к товарам
- 9. Осуществление государственного контроля над уровнем цен на рынке
- 10. Проведение государственного контроля безопасности товаров
- 11. Государственный контроль качества и безопасности пищевых продуктов

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. Использование договора для удовлетворения ассортиментных запросов покупателей.
11. Договор на оказание рекламных услуг.
12. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
13. 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:

- 3) с рассмотрением разногласий, возникших при заключении договора;
- 4) 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.

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?

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. Определение и понятие товарных рынков
2. Виды товарных рынков
3. Структура и инфраструктура товарных рынков
4. Понятие и система сервисных обязательств
5. Обеспечение материальных интересов собственников товаров
6. Информационное обеспечение торговли
7. Сюрвейерские и тальманские услуги
8. Особенности современного государственного регулирования торговли
9. Осуществление государственного контроля деятельности субъектов товарных рынков
10. Осуществление государственного контроля над уровнем цен на рынке
11. Проведение государственного контроля безопасности товаров
12. Государственный контроль качества и безопасности пищевых продуктов

Для проверки сформированности компетенции ПК-6.4; Составляет квалифицированные юридические документы и заключения

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. К посредническим договорам в коммерческом праве относятся:

- 1). договор хранения
- 2). договор купли-продажи
- 3). договор на проведение маркетинговых исследований
- 4). договор транспортной экспедиции
- 5). договор поручения
- 6). договор комиссии
- 7). договор агентирования
- 8). договор поставки

6. К договорам, содействующим торговле, относятся:

- 1). договор комиссии
- 2). договор поручения
- 3). договор хранения
- 4). договор агентирования
- 5). договор возмездного оказания услуг
- 6). договор страхования
- 7). договор подряда
- 8). договор на проведение маркетинговых исследований

7. Для коммерческого договора нотариальная форма:

- 1). допустима по соглашению сторон

- 2). недопустима
- 3). допустима по решению покупателя
- 4). Обязательна

8. 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.

9. 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.

10. 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:

Тема 5. Правовое регулирование деятельности отдельных организаторов торговли

1. Товарные биржи
2. Оптовые ярмарки
3. Оптовые продовольственные рынки
4. Коммерческие торги
5. Торговый центр

Тема 6. Понятие коммерческого договора и договорный процесс в коммерческом обороте

1. Квалифицирующие признаки и система коммерческих договоров

2. Система коммерческих договоров
3. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров
4. Динамика коммерческого договорного обязательства

Тема 7. Сервисные обязательства в коммерческом обороте

1. Понятие и система сервисных обязательств
2. Транспортные обязательства
3. Обеспечение материальных интересов собственников товаров
4. Информационное обеспечение торговли
5. Сюрвейерские 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. Классификация договоров торгового права.
2. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный анализ.
3. Электронная цифровая подпись.

4. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств (электронная торговля).
5. Долгосрочные договоры: особенности заключения и определение содержания.
6. Использование договора для удовлетворения ассортиментных запросов покупателей.
7. Способы определения цены продаваемого товара.
8. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
9. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
10. Договор мены (бартера) в торговом обороте.
11. Договор коммерческой комиссии (консигнации).
12. Договор на проведение маркетинговых исследований.
13. Проблемы применения иностранного закона и коллизионных норм во внешнеторговых отношениях.

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.

Подготовить перечень документов для обращения в арбитражный суд в связи:

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

Кейс 3.

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».

Кейс 4.

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.

Кейс 5.

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

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень вопросов к зачету

1. Товарные биржи
2. Оптовые ярмарки
3. Оптовые продовольственные рынки
4. Коммерческие торги
5. Торговый центр
6. Квалифицирующие признаки и система коммерческих договоров
7. Система коммерческих договоров
8. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров
9. Динамика коммерческого договорного обязательства
10. Понятие и система сервисных обязательств
11. Транспортные обязательства
12. Обеспечение материальных интересов собственников товаров
13. Информационное обеспечение торговли
14. Сюрвейерские и тальманские услуги

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 очной формы обучения.

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)

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применяются 100-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

уровни освоения компетенций	продвинутый уровень	базовый уровень	пороговый уровень	допороговый уровень
100- балльная шкала	85 и \geq	70-84	51-69	0-50
Бинарная шкала	Зачтено			Не зачтено

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

<i>Показатели оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Выполнение практических заданий	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение задач /кейс-заданий	0-20	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Проведение деловой игры	0-20	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Проведение устного опроса	0-20	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Выполнение и публичная защита реферата	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Зачет	0-20	«зачтено» «не зачтено»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-9	«не зачтено»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-13	«зачтено»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
14-17	«зачтено»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
18-20	«зачтено»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с

			подробными пояснениями и аргументированными выводами
--	--	--	--

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, а также иные учебно-методические материалы, разработанные кафедрой.

Методика оценивания ответов на устные вопросы

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
17-20	«отлично»	1. <u>Полнота и последовательность раскрытия вопроса;</u> 2. Точность использования терминологии; 3. Степень	1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно

		освоенности учебного материала;	составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.
12-16	«хорошо»	4. Культура речи.	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
6-11	«удовлетворительно»		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 привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
0-5	«неудовлетворительно»		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 студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

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.

Оценивание результатов осуществляется в виде дифференцированной оценки с учетом шкалы оценивания, приведенной выше в Разделе 3 Оценочных материалов по дисциплине.

Тестирование проводится в компьютерных классах с помощью автоматизированной программы АСУ «СПРУТ».

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
27-30	«отлично»	1. <u>Полнота выполнения тестовых заданий;</u> 2. <u>Своевременность выполнения;</u>	<u>Выполнено 85 % и более заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос</u>
21-26	«хорошо»	3. <u>Правильность ответов на вопросы;</u> 4. <u>Самостоятельность тестирования.</u>	<u>Выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.</u>
16-20	«удовлетворительно»		<u>Выполнено 51-69 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст состоит из стилистическими и орфографическими ошибками.</u>
0-15	«неудовлетворительно»		<u>Выполнено 0-50 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).</u>

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 практических заданий имеется возможность сочетать различные виды деятельности обучающихся: 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.

Методика оценивания выполнения практических заданий

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
9-10	«Отлично»	1. Полнота и последовательность действий; 2. Обоснованный и аргументированный выбор правовой нормы 3. Точность использования терминологии; 4. Своевременность выполнения задания; 5. Самостоятельность решения.	Задание решено самостоятельно. Ответ на вопросы практического задания дан правильно; объяснение хода его решения подробное, последовательное, грамотное. Для решения задания выбран верный нормативно-правовой источник (источники). Все содержащиеся в решении выводы обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
7-8	«Хорошо»		Ответ на вопросы задания дан правильно, объяснение хода его решения подробное, но недостаточно

		логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в правовом обосновании. Для решения задания выбран верный нормативно- правовой источник. Большинство содержащихся выводов в решении задания обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
4-6	«Удовлетворительн о»	Ответы на вопросы задания даны правильно; объяснение хода его решения недостаточно полное, непоследовательное , с ошибками, слабым теоретическим и правовым обоснованием. Не все выводы содержащиеся в задании обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
0-3	«Неудовлетвори- тельно»	Решение практического задания неверное или отсутствует

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 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.

Методика оценивания решения задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
17-20	«отлично»	1. <u>Полнота и последовательность действий;</u> 2. <u>Обоснованный</u>	Задача решена самостоятельно. Ответ на вопросы задачи дан правильно; объяснение хода её решения подробное,

		и <u>аргументированный выбор правовой нормы</u> 3. Точность использования терминологии;	последовательное, грамотное. Для решения задачи выбран верный нормативно-правовой источник (источники). Все содержащиеся в решении выводы обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
12-16	«хорошо»	4. <u>Своевременность выполнения задачи;</u> 5. <u>Самостоятельность решения.</u>	Ответ на вопросы задачи дан правильно, объяснение хода её решения подробное, но недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в правовом обосновании. Для решения задачи выбран верный нормативно-правовой источник. Большинство содержащихся выводов в решении задачи обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
6-11	«удовлетворительно»		Ответы на вопросы задачи даны правильно; объяснение хода её решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим и правовым обоснованием. Не все выводы содержащиеся в задаче обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
0-5	«неудовлетворительно»		<u>Решение задачи неверное или отсутствует.</u>

Методика оценивания выполнения кейс-заданий

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
17-20	«отлично»	1. <u>Полнота и последовательность действий;</u> 2. <u>Обоснованный и аргументированный выбор правовой нормы</u>	Правильное выполнение кейс-задачи, подробная аргументация своего решения, хорошее знание теоретических аспектов решения казуса, знание Конституции РФ и федеральных конституционных законов, федеральных законов и иных нормативно-правовых

		3. Точность использования терминологии; 4. <u>Своевременность выполнения задания;</u>	актов, а также демонстрирует умения и навыки их применения. Все содержащиеся в решении выводы обосновываются ссылками на конкретные правовые нормы.
12-16	«хорошо»	5. <u>Самостоятельность решения.</u>	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.
6-11	«удовлетворительно»		Частично правильное решение задачи, недостаточная аргументация своего решение. Имеются существенные ошибки в 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.
0-5	«неудовлетворительно»		Решение неверное или отсутствует, слабое знание теоретических аспектов решения казуса, отсутствие знаний

			федеральных конституционных законов, федеральных законов и иных актов.
--	--	--	--

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе выполнения и публичной 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):

1. Не содержит развернутых доказательств, сравнений, рассуждений, оценок;
2. Дает ответ на вопрос, что нового, существенного содержится в тексте.

Задачами реферата являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы обучающихся с источниками литературы, их систематизация;
2. Развитие навыков логического мышления;
3. Углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст реферата должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список используемых источников. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д. 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.

Реферат оценивается преподавателем исходя из установленных кафедрой показателей и критериев оценки реферата

Методика оценивания выполнения и публичной защиты реферата

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
9-10	«отлично»	1. Полнота выполнения рефератов; 2. Своевременность выполнения; 3. Актуальность контента; 4. Правильность ответов на вопросы; 5. Аргументация собственной позиции в ходе защиты реферата	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
7-8	«хорошо»		Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём

		реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
5-6	«удовлетворительно»	Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы.
0-4	«неудовлетворительно»	Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе проведения «деловой игры»

Организация деловой игры осуществляется по определенным правилам, которые озвучивает преподаватель. Темы деловых игр разнообразны, но их условия актуальны и близки к жизненной ситуации, проблеме.

Игроки могут не иметь опыта для ее решения, но обладают базовыми знаниями, воображением и другими способностями. Общий для всей команды -конечный результат, достижение цели, выработанное решение.

Правильных решений может быть несколько. Возможность искать разные пути для решения задачи обычно заложены в условие. Участники сами выбирают роли и модели поведения для успешного решения задачи.

Этапы проведения

1. Подготовительный этап. Выявление проблемы, выбор темы и определение задач. Выбор вида и формы игры, работа над игровой стратегией, подготовка материалов.

2. Ввод участников в игровую ситуацию. Привлечение интереса, целеполагание, формирование команд, мобилизация участников.

3. Групповая или индивидуальная работа по установленным правилам или без них.

4. Выводы и анализ итогов самостоятельно и/или с привлечением экспертов.

Методика оценивания сформированности компетенции по итогам проведения «деловой игры»

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
17-20	«отлично»	1. Общая культура и эрудиция 2. Аргументированность, взвешенность и конструктивность предложений 3. Умение вести дискуссию 4. Умение отстаивать своё мнение 5. Активность в обсуждении 6. Масштабность, глубина и оригинальность суждений	Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и работать с информацией, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения, убедительного отстаивания своей позиции; кроме того отмечен высокий уровень активности, такта, глубины и оригинальности суждений
12-16	«хорошо»	оригинальность суждений	Отмечены достаточный уровень общей культуры и эрудиции, но при этом допущены пробелы в ведении дискуссии. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности,

		нестандартности предлагаемых решений
6-11	«удовлетворительно»	Участник ограничивается обозначением собственного мнения, без выраженных попыток его отстаивать, либо недостаточно активен в процессе обсуждения. Суждения не отличаются масштабностью, глубиной и оригинальностью. В частности, слабо выражены навыки и умения моделировать решения в соответствии с поставленной проблематикой, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-5	«неудовлетворительно»	Участник пассивен и не демонстрирует выраженного интереса к обозначенной проблематике

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.

Методика оценивания ответа на зачете

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
10-20	«зачтено»	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания; 3. Правильность и/или аргументированность изложения (последовательность действий); 4. Самостоятельность ответа; 5. Культура речи	<p>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</p> <p>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, 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>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся</p>

		<p>недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками 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>
0-9	«не зачтено»	<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, студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</p>

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от 25 мая 2021г. № 10

Зав. кафедрой 