

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б3.В.ОД.12 Коммерческое право**

Направление подготовки 400301 Юриспруденция

Профиль подготовки земельно-правовой

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Нормативный срок обучения 4 года

Форма обучения очная

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Коммерческое право» являются:

- освоение основных теоретических положений теории государственно-правового обеспечения коммерческой деятельности в РФ;
- изучение особенностей корпоративных правоотношений на территории РФ;
- выработка системного подхода к анализу вопросов коммерческого нормотворчества,
- финансовых аспектов деятельности торговой организации;
- обучение студентов по формированию навыков решения проблем, связанных с организацией торгового оборота, развития логического мышления и аргументированного обоснования своей позиции по различным правовым вопросам, возникающий в процессе торговли.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Коммерческое право» включена в профессиональный цикл дисциплин вариативной части.

Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Коммерческое право» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

Таблица 2.1. Требования к пререквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел	Знать, уметь, владеть
Теория государства и права	Раздел 10	<p>Знать: понятие и виды правовых норм, структуру нормы права, понятие и виды правовых отношений, механизм правового регулирования.</p> <p>Уметь: анализировать, толковать и правильно применять нормы права, принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом.</p> <p>Владеть: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, являющихся объектами профессиональной деятельности.</p>

Таблица 2.2. Требования к постреквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Исполнительное производство	Раздел 8 Раздел 9 Раздел 10
Предпринимательское право	Раздел 2

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Таблица 3.1 – Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК-1	Этап 1: основы теории и историю коммерческого права в России; Этап 2: российское гражданское законодательство в изучаемой сфере	Этап 1: самостоятельно осуществлять: поиск, анализ Этап 2: систематизацию правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданского-правовых и хозяйственно-правовых отношений.	Этап 1: навыками самостоятельного использования гражданского-правовых норм в профессиональной деятельности Этап 2: терминологией и основными понятиями, применяемыми в коммерческой деятельности
ПК-7	Этап 1: роль дисциплины «Коммерческое право» в системе юридических наук; Этап 2: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	Этап 1: толковать гражданско-правовые нормы Этап 2: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности	Этап 1: методами сбора нормативной информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности Этап 2: методами судебно-арбитражной практики
ПК-9	Этап 1: роль дисциплины «Коммерческое право» в	Этап 1: юридически правильно	Этап 1: навыками осуществления

	системе юридических наук; Этап 2: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	квалифицировать обстоятельства конкретного дела Этап 2: принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом	профессиональной практики Этап 2: методами судебно-арбитражной практики
ПК-13	Этап 1: нормы федерального законодательства об общих принципах хозяйствования Этап 2: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	Этап 1: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела Этап 2: принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом	Этап 1: навыками консультирования граждан Этап 2: коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ
ПК-15	Этап 1: нормы федерального законодательства об общих принципах хозяйствования Этап 2: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	Этап 1: толковать гражданско-правовые нормы Этап 2: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности	Этап 1: навыками осуществления профессиональной практики Этап 2: навыками консультирования граждан
ПК-16	Этап 1: Основные понятия коммерческого права Этап 2: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	Этап 1: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела Этап 2: принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом	Этап 1: навыками консультирования граждан Этап 2: коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ
ПК-19	Этап 1: основы теории и	Этап 1: самостоятельно	Этап 1: навыками

	историю коммерческого права в России Этап 2: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	осуществлять поиск правовой информации Этап 2: самостоятельно осуществлять анализ, систематизацию правовой информации	консультирования граждан Этап 2: коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ
--	--	--	---

4. Организационно-методические данные дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческое право» составляет 2 КР (72 часа), их распределение по видам работ и по семестрам представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1.Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ и по семестрам

Вид учебной работы	Трудоемкость				
	КР	час.	Семестр 4		
			КР	час.	
Общая трудоемкость		72		72	
Аудиторная работа (АР)	24	24	24	24	
лекции (Л) / в т.ч. в интерактивной форме	6	6/6	6	6/6	
практические занятия (ПЗ)	18	18	18	18	
Самостоятельная работа (СР)		46		46	
в т.ч. курсовые работы (проекты) (КР, КП)					
самостоятельное изучение отдельных вопросов (СИВ)		16		16	
подготовка к занятиям (ПкЗ)		30		30	
Промежуточная аттестации зачет					
зачет (3) контактная работа		2		2	

5. Структура и содержание дисциплины

Дисциплина «Коммерческое право» состоит из 4 разделов. Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1. Структура дисциплины 2 курс 4 семестр

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Трудоемкость, КР	Трудоемкость по видам учебной работы, час.												Коды формируемых компетенций
				5 общая трудоемкость	6 аудиторная работа	7 лекции	8 лабораторная работа	9 семинары	10 практические занятия	11 самостоятельн ая работа	12 курсовые работы (проекты)	13 индивидуальн ые домашние задания	14 самостоятельн ое изучение вопросов	15 подготовка к занятиям	16 другие виды	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.	Раздел 1. Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права. Субъекты коммерческой деятельности.	4	14/ 0.4	14	6	2			4	8			4	4		ПК-9 ПК-13 ПК-15 ПК-16 ПК-19
1.1.	Тема 1 Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права	4	8/ 0.2	8	4	2			2	4			2	2		ПК-9 ПК-13
1.2.	Тема 2 Субъекты коммерческой	4	6/ 0.2	6	2				2	4			2	2		ПК-15 ПК-16 ПК-19

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Трудоемкость, КР	Трудоемкость по видам учебной работы, час.												Коды формируемых компетенций
				общая трудоемкость	аудиторная работа	лекции	лабораторная работа	семинары	практические занятия	самостоятельн ая работа	курсовые работы (проекты)	индивидуальн ые домашние задания	самостоятельн ое изучение вопросов	подготовка к занятиям	другие виды	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	деятельности															
2.	Раздел 2 Объекты торгового оборота. Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети	4	14/ 0.4	14	6	2			4	8			4	4		ПК-1 ПК-13 ПК-15 ПК-16
2.1.	Тема 3 Объекты торгового оборота	4	8/ 0.2	8	4	2			2	4			2	2		ПК-15 ПК-16
2.2	Тема 4 Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети	4	6/ 0.2	6	2				2	4			2	2		ПК-1 ПК-13
3	Раздел 3 Торговые сделки и контракты. Выбор структур договорных связей. Приемка товаров.	4	20/ 0.5	20	8	2			6	12			6	6		ПК-1 ПК-7 ПК-9 ПК-13 ПК-16
3.1.	Тема 5	4	8	8	4	2			2	4			2	2		ПК-9

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Трудоемкость, КР	Трудоемкость по видам учебной работы, час.													Коды формируемых компетенций
				общая трудоемкость	аудиторная работа	лекции	лабораторная работа	семинары	практические занятия	самостоятельная работа	курсовые работы (проекты)	индивидуальные занятия	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	другие виды		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
	Торговые сделки и контракты		/0.2														ПК-13
3.2.	Тема 6 Выбор структуры договорных связей	4	6/ 0.2	6	2				2	4			2	2			ПК-1 ПК-7
3.3.	Тема 7 Приемка товаров	4	6/ 0.1	6	2				2	4			2	2			ПК-7 ПК-13 ПК-16
4	Раздел 4 Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Претензии и иски	4	24/ 0.6	24	4				4	20			4	16			ПК-15 ПК-16 ПК-19
4.1	Тема 8 Государственный контроль за соблюдением правил	4	8/ 0.2	8	2				2	6			2	4			ПК-15 ПК-16 ПК-19

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Трудоемкость, КР	Трудоемкость по видам учебной работы, час.												Коды формируемых компетенций
				общая трудоемкость	аудиторная работа	лекции	лабораторная работа	семинары	практические занятия	самостоятельная работа	курсовые работы (проекты)	индивидуальные занятия	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к заявлениям	другие виды	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	коммерческой деятельности															
4.2.	Тема 9 Претензии и иски	4	16/ 0.4	16	2				2	14			2	12		ПК-15 ПК-16 ПК-19
	Промежуточная аттестация зачет (контактная работа)	4		2												ПК-1 ПК-7 ПК-9 ПК-13 ПК-15 ПК-16 ПК-19
	Контактная работа				24	6			18							
	итого	4	72/ 2	72	24	6			18	46			16	30		

5.2. Содержание разделов дисциплины

5.2.1. Раздел 1. Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права. Субъекты коммерческой деятельности.

5.2.1.1. Темы и перечень вопросов лекций

Лекция 1 (Л-1) Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права (в интерактивной форме).

1. Место коммерческого права в российской правовой системе.
2. Предмет и метод коммерческого права.
3. Предпринимательская деятельность.
4. История становления КП.
5. Соотношение понятий предпринимательской, коммерческой и торговой деятельности.
6. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

5.2.1.2. Темы и перечень вопросов практических занятий

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права.

1. Место коммерческого права в российской правовой системе.
2. Предмет и метод коммерческого права.
3. Предпринимательская деятельность.
4. История становления КП.
5. Соотношение понятий предпринимательской, коммерческой и торговой деятельности.
6. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Субъекты коммерческой деятельности

1. Понятие участников торговой деятельности
2. Виды субъектов коммерческого права.
3. Организаторы товарного рынка.
4. Оптовые и торговые и посреднические организации. Дилеры. Торговые дома. Трейдеры. Дистрибуторские фирмы. Комиссионеры. Фирмы-стокисты. Торговые агентства и агенты. Брокеры.

5. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных.

5.2.1.3. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения

№ п/п	Названия тем	Перечень вопросов	Кол-во часов	Номер источника основной литературы
1.	Тема 1 Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права	1. Функции и принципы коммерческого права. 2. Система коммерческого права.	2	1
2.	Тема 2 Субъекты коммерческой деятельности	1. Понятие и виды юридического лица. 2. Создание и ликвидация юридических лиц.	2	1

5.2.2. Раздел 2 Объекты торгового оборота. Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети

5.2.2.1. Темы и перечень вопросов лекций

Лекция 2 (Л-2) Объекты торгового оборота(в интерактивной форме).

1. Понятие объектов торгового оборота.
2. Виды объектов торгового права. Классификация товаров.
3. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.
4. Сущность и применения брэнда и торговой марки.
5. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

5.2.2.2. Темы и перечень вопросов практических занятий

Практическое занятие 3 (ПЗ-3)Объекты торгового оборота

1. Понятие объектов торгового оборота.
2. Виды объектов торгового права. Классификация товаров.
3. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.
4. Сущность и применения бренда и торговой марки.
5. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

Практическое занятие 4 (ПЗ-4)Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети

1. Понятие биржи.
2. Правовое положение и особенности деятельности бирж в Российской Федерации.
3. Классификация товарных бирж.
4. Понятие, виды и правовое регулирование деятельности ярмарок.
5. Правовые основы деятельности дилеров.

5.2.2.3. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения

№ п/п	Названия тем	Перечень вопросов	Кол-во часов	Номер источника основной литературы
1.	Тема 3 Понятие объектов торгового оборота	1 Понятие и социально- экономическая роль конкуренции. 2 Способы создания конкурентной среды.	2	1
2.	Тема 4 Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети	Биржевая торговля. Правовое положение товарных бирж. 2. Проведение торгов. Признание торгов недействительными. Правовое регулирование торгов на бирже.	2	1

5.2.3. Раздел 3 Торговые сделки и контракты. Выбор структуры договорных связей. Приемка товаров.

5.2.3.1. Темы и перечень вопросов лекций

Лекция 3 (Л-3) Торговые сделки и контракты (в интерактивной форме)

1. Правовое регулирование заключения сделок и контрактов.
2. Отличительные черты коммерческих договоров.
3. Правовое регулирование заключения договоров.
4. Способы заключения торговых договоров. Порядок заключения договоров по схеме оферта-акцепт. Протокол разногласий при возвращении договора.
5. Коммерческая практика при получении ответа о согласии заключить договор на иных условиях. Передача разногласий на разрешение суда.
6. Заключение договора в процессе проводимых сторонами переговоров.
7. Заключение договоров в сети Интернет.
8. Изменение и расторжение договоров.

5.2.2.3. Темы и перечень вопросов практических занятий

Практическое занятие 5 (ПЗ-5) Торговые сделки и контракты

1. Правовое регулирование заключения сделок и контрактов.
2. Отличительные черты коммерческих договоров.
3. Правовое регулирование заключения договоров.
4. Способы заключения торговых договоров. Порядок заключения договоров по схеме оферта-акцепт. Протокол разногласий при возвращении договора.
5. Коммерческая практика при получении ответа о согласии заключить договор на иных условиях. Передача разногласий на разрешение суда.
6. Заключение договора в процессе проводимых сторонами переговоров.
7. Заключение договоров в сети Интернет.
8. Изменение и расторжение договоров.

Практическое занятие 6 (ПЗ-6) Выбор структуры договорных связей

1. Определение в законе и договоре места исполнения обязательства по передаче товара. Особенности определения места исполнения договора контрактации сельхозпродукции.

2. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
3. Установление в договоре графиков отгрузки товара.
4. Определение в договоре размеров одновременно отгружаемых партий товара, частоты (ритмичности) отгрузки.
5. Установление сторонами в договоре момента (места) перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара.
6. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети.

Практическое занятие 7 (ПЗ-7)Приемка товаров

1. Основания регулирования приемки товаров.
2. Порядок регулирования приемки товаров.
3. Нормативно-правовая база регулирующая приемку товаров.
4. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций.
5. Правовое регулирование приемки товаров.
6. Порядок приемки во внутреннем обороте.
7. Приемка импортных товаров.

5.2.3.2. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения

№ п/п	Названия тем	Перечень вопросов	Кол- во часов	Номер источника основной литературы
1.	Тема 5 Торговые сделки и контракты	1. Общие положения о договоре. 2. Классификация комерческих договоров.	2	1
2.	Тема 6 Выбор структуры договорных связей	1. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд. 2. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров. 3. Сущность и виды договоров оптовой купли-продажи и его подвиды. Торгово-	2	1

		производственные функции оптовых организаций.		
2.	Тема 7 Приемка товаров	1. Экспертиза качества товаров. 2. Обжалование результатов экспертизы. Общие правила проведения экспертизы качества и количества товаров.	2	1

5.2.4. Раздел 4 Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Претензии и иски

5.2.4.1. Темы и перечень вопросов практических занятий

Практическое занятие 8 (ПЗ-8) Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности

1. Государственное регулирование торговой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.

2. Формы государственного регулирования торговой деятельности.

3. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

Практическое занятие 9 (ПЗ-9) Претензии и иски

1. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.

2. Порядок и сроки предъявления претензий в торговых отношениях.

3. Понятие и форма претензии, иска.

4. Требования, предъявляемые к ответу на претензию. Сроки ответа на претензию.

5.2.4.2. Темы и перечень вопросов для самостоятельного изучения

№ п/п	Названия тем	Перечень вопросов	Кол-во часов	Номер источника основной литературы
1.	Тема 8	1. Министерство	2	1

	Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности	экономического развития РФ, его территориальные органы. 2.Органы Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей.		
2.	Тема 9 Претензии и иски	1. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. 2. Виды транспортных организаций, которые могут заявлять претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза.	2	1

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

6.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости

6.1.1.Раздел 1 Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод изучения коммерческого права. Субъекты коммерческой деятельности.

6.1.1.1. Контрольные вопросы

1. Понятие, предмет и метод коммерческого права.
2. Понятие предпринимательской деятельности и ее признаки.
3. История становления коммерческого права.
4. Соотношение понятий предпринимательской, коммерческой и торговой деятельности.
5. Источники в коммерческом праве.
6. Понятие и виды субъектов коммерческого права.
7. Понятие и организаторы товарного рынка.
8. Оптовые и торговые и посреднические организации. Дилеры.
9. Торговые дома. Трейдеры. Дистрибуторские фирмы. Комиссионеры. Фирмы-стокисты.
10. Торговые агентства и агенты. Брокеры.
11. Основание выбора видов организаций.
12. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок

регистрацию Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.

13. Сущность и применения брэнда и торговой марки.
14. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

6.1.1.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости

Задание 1.

Составьте схему «Субъекты коммерческого права».

Тест 1.

Каково соотношение понятий «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность»?

- А) Понятие «коммерческая деятельность» шире понятия «предпринимательская деятельность»;
- Б) Понятие «коммерческая деятельность» уже понятия «предпринимательская деятельность»;
- В) Понятия «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность» равнозначны
- .

6.1.2.Раздел 2 Объекты торгового оборота. Товарные биржи, оптовые ярмарки, дилерские сети.

6.1.2.1. Контрольные вопросы

1. Понятие, сущность и виды объектов торгового оборота.
2. Виды объектов торгового права. Классификация товаров.
3. Понятие и отличительные черты коммерческих договоров.
4. Классификация коммерческих договоров.
5. Правовое регулирование заключения договоров.
6. Способы заключения торговых договоров. Порядок заключения договоров по схеме оферта-акцепт. Протокол разногласий при возвращении договора.
7. Коммерческая практика при получении ответа о согласии заключить договор на иных условиях. Передача разногласий на разрешение суда.
8. Долгосрочные договоры.
9. Заключение договора в процессе проводимых сторонами переговоров.
10. Заключение договоров в сети Интернет.
11. Изменение и расторжение договоров.
12. Понятие и значение биржи.
13. Правовое положение и особенности деятельности бирж в Российской Федерации.

14. Классификация товарных бирж.
15. Оптовые ярмарки: понятие и значение.
16. Дилерские сети.

6.1.2.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости

Задание 1.

Составьте таблицу «Классификация товаров».

Задача 1.

В ходе проверки сотрудниками УВД склада магазина ООО «Гала-Транзит» был выявлен факт хранения рулеток «Луноход» с товарным знаком «Энкор», которые, как показала проведенная экспертиза, являются контрафактными. По результатам проверки был составлен протокол об административном правонарушении по факту незаконного использования чужого товарного знака и заявлен в арбитражный суд иск о привлечении ООО «Гала-Транзит» к административной ответственности. В отзыве на исковое заявление ООО «Гала-Транзит» указано, что его действия не являются незаконным использованием чужого товарного знака, так как общество не является изготовителем данного товара, приобрело товар с уже размещенным на нем товарным знаком «Энкор» и не вводило товар в гражданский оборот.

Что понимается законодателем под незаконным использованием товарного знака?

Какие действия относятся к введению товаров в гражданский оборот на территории РФ?

Какое решение должен вынести суд?

6.1.3.Раздел 3. Торговые сделки и контракты. Выбор структуры договорных связей. Приемка товаров.

6.1.3.1. Контрольные вопросы

1. Правовое регулирование заключения сделок и контрактов.
2. Способы заключения торговых сделок и контрактов.
3. Сущность и виды договоров оптовой купли-продажи и его подвиды.
4. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети.
5. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд.
6. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров.
7. Определение в законе и договоре места исполнения обязательства по передаче товара. Особенности определения места исполнения договора контрактации сельхозпродукции.

8. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
9. Установление в договоре графиков отгрузки товара.
10. Определение в договоре размеров одновременно отгружаемых партий товара, частоты (ритмичности) отгрузки.
11. Установление сторонами в договоре момента (места) перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара.
12. Основания регулирования приемки товаров.
13. Порядок регулирования приемки товаров.
14. Нормативно-правовая база регулирующая приемку товаров.
15. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций.
16. Порядок приемки во внутреннем обороте.
17. Приемка импортных товаров.

6.1.3.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости

Задача 1.

Между ОАО «Сибирский Долгунец» (продавец) и ООО «Иона» (покупатель) 03.05.2005 был заключен договор, согласно которому продавец (производитель сельскохозяйственной продукции) обязался поставить покупателю (реализатору продовольственных товаров) пшеницу фуражную в количестве 500 тонн на общую сумму 225 000 руб. Покупатель принял обязательство принять пшеницу и оплатить ее в течение 10 дней со дня окончательной поставки, так и встречной поставкой горюче-смазочных материалов в срок до 01.11.2005. ОАО «Сибирский Долгунец» (продавец) обратилось в суд с иском к ООО «Иона» о расторжении договора по ст. 416 ГК РФ в связи с невозможность его исполнения из-за форс-мажорных обстоятельств – засухи. Названное обстоятельство, по его мнению, свидетельствует о прекращении обязательств и о существенном изменении условий. Ответчик возражал против предъявленного иска на том основании, что из имеющейся у истца посевной площади пшеницы вследствие засухи гибель урожая зафиксирована только на площади размером 200 га и всего он намолотил пшеницы 10 512 тонны.

Какова правовая природа заключенного между сторонами договора?

Когда должно было прекратиться обязательство сторон по исполнению данного договора?

Перечислите условия расторжения договора в связи с существенным изменением обстоятельств. Имеются ли в данном случае данные условия?

Какое решение вынесет суд?

6.1.4.Раздел 4.Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Претензии и иски.

6.1.4.1. Контрольные вопросы

1. Государственное регулирование торговой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.
2. Министерство экономического развития РФ, его территориальные органы. Органы Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей.
3. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.
4. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.
5. Порядок и сроки предъявления претензий в торговых отношениях.
6. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Виды транспортных организаций, которые могут заявлять претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза.

6.1.4.2. Задания для проведения текущего контроля успеваемости

Задача 1.

Между российской организацией и украинской организацией в связи с ненадлежащим исполнением одной из сторон своих обязательств возник спор по заключенному внешнеторговому договору. В арбитражной оговорке договора была сделана обезличенная ссылка на арбитраж, действующий при торгово-промышленной палате по месту нахождения ответчика по спору. Российское предприятие – ответчик потребовал передачи возникшего спора в МКАС при ТПП РФ. Однако украинская сторона не согласилась на рассмотрение спора данным судом в связи с тем, что ответчик находится в г. Екатеринбурге, а, следовательно, в соответствии с арбитражной оговоркой споры между сторонами должны рассматриваться в арбитраже г. Екатеринбурга, а МКАС при ТПП РФ находится в г. Москве.

Компетентен ли в данном случае МКАС при ТПП РФ рассмотреть данный спор?

Имеет ли право МКАС при ТПП РФ вынести решение о наличии или отсутствии у него юрисдикции по рассмотрению конкретного спора?

Компетентен ли третейский суд при ТПП г. Екатеринбурга рассмотреть данный спор?

6.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Вопросы к зачету по дисциплине "Коммерческое право"

1. Понятие, предмет и метод коммерческого права.
2. Функции и принципы коммерческого права.
3. Система коммерческого права.
4. Отличие коммерческого права от смежных отраслей права.

5. Исторический процесс становления коммерческого права.
6. Понятие участников торговой деятельности
7. Виды субъектов коммерческого права.
8. Организаторы товарного рынка.
9. Оптовые и торговые и посреднические организации. Дилеры.
10. Торговые дома. Трейдеры. Дистрибуторские фирмы. Комиссионеры. Фирмы-стокисты. Торговые агентства и агенты. Брокеры.
11. Основание выбора видов организаций.
12. Понятие объектов торгового оборота. Товар как - основной объект отношений коммерческого права.
13. Виды объектов торгового права. Классификация товаров. Правовой режим товаров. Способы обособления товаров.
14. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрацию
15. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак.
16. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания. Сущность и применения брэнда и торговой марки.
17. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
18. Понятие товарного рынка и его структуры. Пути развития структуры рынка.
19. Особенности субъектов – организаторов рынка. Российская биржа.
20. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки.
21. Организаторы коммерческих торгов.
22. Формирование инфраструктуры рынка.
23. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции.
24. Способы создания конкурентной среды.
25. Защита конкуренции.
26. Меры по борьбе с недобросовестной конкуренцией.
27. Сущность договора.
28. Отличительные черты коммерческих договоров.
29. Классификация коммерческих договоров.
30. Правовое регулирование заключения договоров.
31. Способы заключения торговых договоров.
32. Порядок заключения договоров по схеме оферта-акцепт.
33. Протокол разногласий при возвращении договора.
34. Коммерческая практика при получении ответа о согласии заключить договор на иных условиях.
35. Передача разногласий на разрешение суда.
36. Долгосрочные договоры.
37. Заключение договора в процессе проводимых сторонами переговоров.
38. Заключение договоров в сети Интернет.
39. Изменение и расторжение договоров.
40. Оптовая торговля и обеспечение интересов потребителей.

41. Договор оптовой купли-продажи.
42. Купля-продажа и поставка.
43. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции.
44. Поставка для государственных нужд.
45. Сущность и виды договорных связей. Выбор структуры реализационных связей. Особенности отдельных видов связей.
46. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети.
47. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд.
48. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров.
49. Порядок определения условий договоров. Предмет договора, ассортимент, сроки и порядок отгрузки.
50. Определение качества товаров. Добровольное сертификация.
51. Условия о цене и способе расчетов.
52. Определение в законе и договоре места исполнения обязательства по передаче товара. Особенности определения места исполнения договора контрактации сельхозпродукции.
53. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
54. Установление в договоре графиков отгрузки товара.
55. Определение в договоре размеров одновременно отгружаемых партий товара, частоты (ритмичности) отгрузки.
56. Установление сторонами в договоре момента (места) перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара.
57. Торговое посредничество и представительство.
58. Правовое регулирование посредничества и представительства.
59. Договор коммерческой комиссии.
60. Коммерческое поручение и агентирование.
61. Другие виды посреднических договоров.
62. Виды договоров, содействующих торговле.
63. Договоры на проведение маркетинговых исследований. Значение договора для обеспечения сбалансированности между производством и потреблением.
64. Ориентирования производителей товаров на удовлетворение реальных запросов покупателей.
65. Договоры на распространение рекламы и на передачу информации.
66. Договоры хранения товаров. Договоры страхования. Договоров коммерческой франшизы. Договор транспортной экспедиции.
67. Сущность организационных договоров.
68. Основные виды организационных договоров.
69. Особенности отдельных организационных договоров.
70. Условия применения ответственности. Основания освобождения от ответственности. Понятие непреодолимой силы. Указание в договоре конкретных обстоятельств, рассматриваемых в качестве непреодолимой силы.

71. Виды ответственности в гражданском праве. Неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств. Просрочка должника. Просрочка кредитора. Ответственность за действия третьих лиц. Гражданские правовые санкции.
72. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций.
73. Правовое регулирование приемки товаров.
74. Порядок приемки во внутреннем обороте.
75. Приемка импортных товаров.
76. Экспертиза качества товаров.
77. Обжалование результатов экспертизы. Общие правила проведения экспертизы качества и количества товаров.
78. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.
79. Порядок и сроки предъявления претензий в торговых отношениях.
80. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Виды транспортных организаций, которые могут заявлять претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза.
81. Государственное регулирование торговой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.
82. Министерство экономического развития РФ, его территориальные органы. Органы Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей.
83. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1. Основная литература

1. Пугинский Б.И.Коммерческое право России: Учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. Юрайт.-2013.
2. Коммерческое (предпринимательское) право: учеб.: в 2 т. Т. 1. - 4-е изд., перераб. и доп. (под ред. В.Ф. Попондопуло). - "Проспект", 2012 г. // СПС Гарант
3. Коммерческое (предпринимательское) право: учеб.: в 2 т. Т. 2. - 4-е изд., перераб. и доп. (под ред. В.Ф. Попондопуло). - "Проспект", 2012 г. // СПС Гарант

7.2. Дополнительная литература

1. Болдырев В.А. Хозяйствующие субъекты и функции публичной власти. С.12. Журнал «Право и экономика» № 3 2010

2. Петров Д.А. Антимонопольные требования к торговым схемам: запреты и их правовая квалификация. С. 4. Журнал «Право и экономика» № 3 2010
3. Баранова А.Н. Правовые последствия оборота акций, размещенных до 22 апреля 1966 г. без государственной регистрации. С.26. Журнал «Право и экономика» № 3 2010
4. Кичик К.В. «Максимальная» и «минимальная» цена государственного (муниципального) контракта. С.9 Журнал «Право и экономика» № 7

7.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям

Электронное учебное пособие включающее:

- конспект лекций;
- методические указания по выполнению занятий семинарского типа.

7.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Электронное учебное пособие включающее:

- методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе.

7.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. OpenOffice
2. MS Excel

7.6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. ЭБС "КнигаФонд": www.knigafund.ru/
2. ЭБС "Лань": www.e.lanbook.com/
3. ЭБС "ibooks.ru": www.ibooks.ru/
4. eLIBRARY.RU: www.elibrary.ru/
5. <http://www.vsrif.ru/> - Верховный суд РФ
6. <http://oblsud.orb.sudrf.ru/> - Оренбургский областной суд

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8.1. Материально-техническое обеспечение лекционных занятий

Название оборудования	Название технических и электронных средств обучения
Мультимедийное оборудование	ПроКРтации

8.2. Материально-техническое обеспечение практических и семинарских занятий

Вид и номер занятия	Тема занятия	Название аудитории	Название оборудования	Название технических и электронных средств

				обучения и контроля знаний
ПЗ-1	Коммерческое право как учебная дисциплина. Предмет и метод коммерческого права.	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-2	Субъекты коммерческой деятельности	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-3	Объекты торгового оборота	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-4	Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-5	Торговые сделки и контракты	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-6	Выбор структуры договорных связей	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-7	Приемка товаров	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-8	Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ
ПЗ-9	Претензии и иски	Компьютерный класс	Персональный компьютер	СПС ГАРАНТ

ФОС для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине в Приложении 1

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВПО по направлению Подготовки 400301 Юриспруденция

Разработал(и): Дробот М.А.
МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ПРИЛОЖЕНИЕ № 1
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Б3.В.ОД.12 Коммерческое право

Направление подготовки: 400301 Юриспруденция

Профиль подготовки: земельно-правовой

Квалификация выпускника: бакалавр

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

Наименование и содержание компетенции

способен участвовать в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности (ПК-1)

Знать:

Этап 1: основы теории и историю коммерческого права в России;
Этап 2: российское гражданское законодательство в изучаемой сфере.

Уметь:

Этап 1: самостоятельно осуществлять поиск и анализ правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданско-правовых и хозяйствственно-правовых отношений;
Этап 2: осуществлять систематизацию правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданско-правовых и хозяйствственно-правовых отношений.

Владеть:

Этап 1: навыками самостоятельного использования гражданско-правовых норм в профессиональной деятельности;
Этап 2: терминологией и основными понятиями, применяемыми в коммерческой деятельности.

владеет навыками подготовки юридических документов (ПК-7)

Знать:

Этап 1 роль дисциплины «Коммерческое право» в системе юридических наук;
Этап 2. порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов.

Уметь:

Этап 1: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности;
Этап 2: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по иным вопросам коммерческой деятельности.

Владеть:

Этап 1: методами сбора нормативной информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности, а также методами сбора судебно-арбитражной практики;
Этап 2: навыками анализа правоприменительной и правоохранительной практики, разрешения правовых проблем и коллизий в сфере коммерческого права.

способен уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина (ПК-9)

Знать:

Этап 1 порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов;
Этап 2. основания и порядок применения норм коммерческого права.

Уметь:

Этап 1: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела;
Этап 2: юридически правильно квалифицировать отношения в сфере коммерческой деятельности

Владеть:

Этап 1: навыками осуществления профессиональной практики;

Этап 2: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.

способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации (ПК-13)

Знать:

Этап 1: нормы федерального законодательства об общих принципах хозяйствования;

Этап 2: нормы иных федеральных законов об общих принципах осуществления коммерческой деятельности.

Уметь:

Этап 1: принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом;

Этап 2: анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого и гражданского права в связи с осуществлением коммерческой деятельности

Владеть:

Этап 1: навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйствственно-правовых отношений в РФ;

Этап 2: навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике иных правовых отношений в сфере коммерческой деятельности.

способен толковать различные правовые акты (ПК-15)

Знать:

Этап 1: порядок применения и толкования законов;

Этап 2: порядок применения и толкования законов и иных нормативно-правовых актов.

Уметь:

Этап 1: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности;

Этап 2: анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права, гражданского права, гражданского процессуального права, арбитражного процессуального права.

Владеть:

Этап 1: навыками осуществления профессиональной практики;

Этап 2: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.

способен давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности (ПК-16)

Знать:

Этап 1: Основные понятия коммерческого права;

Этап 2: цели, задачи и принципы коммерческого права.

Уметь:

Этап 1: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела;

Этап 2: принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом

Владеть:

Этап 1: навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйствственно-правовых отношений в РФ;

Этап 2: навыками подготовки юридических документов;

способен эффективно осуществлять правовое воспитание (ПК-19)

Знать:

Этап 1: основы теории и историю коммерческого права в России;

Этап 2: особенности отдельных этапов становления и развития коммерческого права в РФ и зарубежных странах.

Уметь:

Этап 1: самостоятельно осуществлять поиск и анализ правовой информации;

Этап 2: самостоятельно осуществлять систематизацию правовой информации

Владеть:

Этап 1: навыками осуществления профессиональной практики;

Этап 2: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.

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

Таблица 1 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 1 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Способы оценки
1	2	3	4
ПК-1	способен участвовать в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности	<p>Знать: основы теории и историю коммерческого права в России;</p> <p>Уметь: самостоятельно осуществлять поиск и анализ правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений;</p> <p>Владеть: навыками самостоятельного использования гражданско-правовых норм в профессиональной деятельности;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-7	владеет навыками подготовки юридических документов	<p>Знать: роль дисциплины «Коммерческое право» в системе юридических наук;</p> <p>Уметь: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так</p>	<ul style="list-style-type: none"> - индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы

		<p>и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности;</p> <p>Владеть:</p> <p>методами сбора нормативной информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности, а также методами сбора судебно-арбитражной практики;</p>	
ПК-9	способен уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина	<p>Знать:</p> <p>порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов;</p> <p>Уметь:</p> <p>юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела;</p> <p>Владеть:</p> <p>навыками осуществления профессиональной практики;</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-13	способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации	<p>Знать:</p> <p>нормы федерального законодательства об общих принципах хозяйствования;</p> <p>Уметь:</p> <p>принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом;</p> <p>Владеть:</p> <p>навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы

		проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ	
ПК-15	способен толковать различные правовые акты	<p>Знать: порядок применения и толкования законов;</p> <p>Уметь: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности;</p> <p>Владеть: навыками осуществления профессиональной практики;</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-16	способен давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности	<p>Знать: Основные понятия коммерческого права;</p> <p>Уметь: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела;</p> <p>Владеть: навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ;</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-19	способен эффективно осуществлять правовое воспитание	<p>Знать: основы теории и историю коммерческого права в России;</p> <p>Уметь: самостоятельно осуществлять поиск и анализ правовой информации;</p> <p>Владеть: навыками осуществления профессиональной практики;</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы

Таблица 2 - Показатели и критерии оценивания компетенций на 2 этапе

Наименование компетенции	Критерии сформированности компетенции	Показатели	Способы оценки
1	2	3	4
ПК 1	способен участвовать в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности	<p>Знать: российское гражданское законодательство изучаемой сферы.</p> <p>Уметь: осуществлять систематизацию правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений.</p> <p>Владеть: terminologией и основными понятиями, применяемыми в коммерческой деятельности.</p>	<p>- индивидуальное собеседование,</p> <p>- письменные ответы на вопросы</p>
ПК-7	владеет навыками подготовки юридических документов	<p>Знать: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов.</p> <p>Уметь: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по иным вопросам коммерческой деятельности.</p> <p>Владеть: навыками анализа правоприменительной и правоохранительной практики, разрешения правовых проблем и коллизий в сфере</p>	<p>- индивидуальное собеседование,</p> <p>- письменные ответы на вопросы</p>

		коммерческого права.	
ПК-9	способен уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина	<p>Знать: основания и порядок применения норм коммерческого права.</p> <p>Уметь: юридически правильно квалифицировать отношения в сфере коммерческой деятельности</p> <p>Владеть: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-13	способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации	<p>Знать: нормы иных федеральных законов об общих принципах осуществления коммерческой деятельности.</p> <p>Уметь: анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого и гражданского права в связи с осуществлением коммерческой деятельности</p> <p>Владеть: навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике иных правовых отношений в сфере коммерческой деятельности.</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-15	способен толковать различные правовые акты	<p>Знать: порядок применения и толкования законов и иных нормативно-правовых актов.</p> <p>Уметь: анализировать,</p>	- индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы

		<p>толковать и правильно применять нормы коммерческого права, гражданского права, гражданского процессуального права, арбитражного процессуального права.</p> <p>Владеть:</p> <p>навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.</p>	
ПК-16	способен давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности	<p>Знать:</p> <p>цели, задачи и принципы коммерческого права.</p> <p>Уметь:</p> <p>принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом</p> <p>Владеть:</p> <p>навыками подготовки юридических документов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы
ПК-19	способен эффективно осуществлять правовое воспитание	<p>Знать:</p> <p>особенности отдельных этапов становления и развития коммерческого права в РФ и зарубежных странах.</p> <p>Уметь:</p> <p>самостоятельно осуществлять систематизацию правовой информации</p> <p>Владеть:</p> <p>навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - индивидуальное собеседование, - письменные ответы на вопросы

- 1 – указывается наименование компетенции, закрепленной за дисциплиной в соответствии с РУП «Распределением компетенций».
- 2 –прописывается содержание компетенции в отглагольной форме настоящего времени.
- 3 –указываются требования «знать», «уметь», «владеть».
- 4 –указываются формы, с помощью которых можно оценить будет сформированность компетенции(й).

3. Шкала оценивания.

Университет использует систему оценок соответствующего государственным регламентам в сфере образования и позволяющую обеспечивать интеграцию в международное образовательное пространство. Система оценок и описание систем оценок представлены в таблицах 3 и 4.

Таблица 3 - Система оценок

Диапазон оценки, в баллах	Экзамен		Зачет
	европейская шкала (ECTS)	традиционная шкала	
[95;100]	A – (5+)	отлично – (5)	зачтено
[85;95)	B – (5)		
[70,85)	C – (4)		
[60;70)	D – (3+)		
[50;60)	E – (3)		
[33,3;50)	FX – (2+)	удовлетворительно – (3)	незачтено
[0;33,3)	F – (2)	неудовлетворительно – (2)	

Таблица 4 - Описание системы оценок

ECTS	Описание оценок	Традиционная шкала
A	Превосходно – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	
B	Отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.	отлично (зачтено)
C	Хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено максимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.	хорошо (зачтено)
D	Удовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.	удовлетворительно (зачтено)

E	Посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному	удовлетворительно (незачтено)
FX	Условно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.	неудовлетворительно (незачтено)
F	Безусловно неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.	

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

Таблица 5 - ПК-1 способен участвовать в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности.

Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы теории и историю коммерческого права в России	1. История становления и развития коммерческого права. 2. Понятие, предмет и метод коммерческого права.
Уметь: самостоятельно осуществлять поиск и анализ правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданско-правовых и хозяйствственно-правовых отношений	1. Определите правовой статус субъектов коммерческого права. 2. Охарактеризуйте основные нормативные правовые акты РФ в сфере государственного регулирования торговой деятельности.

Навыки самостоятельного использования гражданско-правовых норм в профессиональной деятельности	1. Определите существенные условия договора поставки и договора поставки для государственных нужд. 2. Соотношение понятий «вещь» и «товар» в законодательстве РФ.
--	--

Таблица 6 – ПК-1 - способен участвовать в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности

Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: российское гражданское законодательство в изучаемой сфере	1. Нормы ГК РФ и иных федеральных законов в сфере предпринимательской и торговой деятельности. 2. Принципы коммерческой деятельности.
Уметь: осуществлять систематизацию правовой информации (нормативно-правовых актов, судебных решений, научных и учебных источников) в сфере гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений	1. Сравните правовое положение коммерческих и некоммерческих организаций как субъектов гражданских и торговых правоотношений. 2. Специализацию торгового права в системе частного права, соотношение коммерческого права с гражданским правом.
Навыки: терминологией и основными понятиями, применяемыми в коммерческой деятельности	1. Соотношение понятий предпринимательской, коммерческой и торговой деятельности. 2. Как соотносятся понятия «гражданский оборот» и «торговый оборот».

Таблица 5 - ПК-7 владеет навыками подготовки юридических документов

Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: роль дисциплины «Коммерческое право» в системе юридических наук	1. Специализация торгового права в системе юридических наук. 2. Виды отношений, регулируемых нормами коммерческого права.
Уметь:	1. Порядок государственной регистрации коммерческих

<p>толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности</p>	<p>(торговых) организаций.</p> <p>2. Условия заключения торгового договора с использованием электронного обмена данными и электронной подписи.</p>
<p>Навыки сбора нормативной информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности, а также методами сбора судебно-арбитражной практики;</p>	<p>1. Назовите отличительные черты коммерческих договоров.</p> <p>2. Составьте проект предложения о заключении договора.</p>

Таблица 6 – ПК-7 - владеет навыками подготовки юридических документов
Этап 2

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов</p>	<p>1. Назовите структуру и состав торгового законодательства РФ.</p> <p>2. Обычаи торгового оборота в системе источников коммерческого права.</p>
<p>Уметь: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по иным вопросам коммерческой деятельности.</p>	<p>1. Правосубъектность и правовые основы регулирования оптовых ярмарок и оптовых продовольственных рынков.</p> <p>2. Порядок заключения договоров при продаже товаров с публичных торгов.</p>
<p>Навыки: анализа правоприменительной и правоохранительной практики, разрешения правовых проблем и коллизий в сфере</p>	<p>1. Что представляют собой акты частноправовой унификации и каково их место в системе источников коммерческого (торгового) права.</p> <p>2. Назовите многосторонние международные договоры, содержащие унифицированные коллизионные и материально-</p>

комерческого права.	правовые нормы, регулирующие коммерческие отношения, в которых принимает участие Российская Федерация.
---------------------	--

Таблица 5 - ПК-9 способен уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина

Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: порядок применения и толкования законов и других нормативно-правовых актов	1. Понятие и содержание коммерческих правоотношений. 2. Понятие участников торговой деятельности.
Уметь: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела	1. Правовые основы заключения коммерческих договоров. 2. Проанализируйте условия отдельных видов реализационных коммерческих договоров и возникающие в связи с заключением договоров правоотношения
Навыки осуществления профессиональной практики	1. Составьте проект претензионной оговорки. 2. Действия стороны, получившей ответ о согласии заключить договор, в том числе ответ на иных условиях.

Таблица 6 – ПК-9 - способен уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина

Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основания и порядок применения норм коммерческого права	1. Законодательство о соблюдении и защите прав и свобод граждан и юридических лиц. 2. Правовые основы заключения коммерческих договоров.
Уметь: юридически правильно квалифицировать отношения в сфере коммерческой деятельности	1. Правовое регулирование деятельности организаторов торговли. 2. Органы коммерческой организации, уполномоченные принимать решение о заключении договора и подписание договора.
Навыки: анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.	1. Составьте проект претензионного письма по фабуле, предложенной преподавателем. 2. Что представляет собой коммерческая оборотоспособность товаров и её соотношение с гражданской оборотоспособностью.

Таблица 5 - ПК-13 способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации

Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: нормы федерального законодательства об общих принципах хозяйствования.	1. Правоспособность коммерческих (торговых) организаций, их филиалов и представительств. 2. Способы и порядок заключения торговых договоров.
Уметь: принимать правовые решения и совершать иные юридические действия в точном соответствии с законом.	1. Назовите причины, влияющие на выбор организационно-правовой формы организации, занимающейся коммерческой деятельностью. 2. Каковы последствия сделок, совершенных за пределами правоспособности организаций.
Навыки навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ	1. Понятие и состав учредительных документов юридических лиц - коммерческих организаций, на какой предмет их следует проверять при заключении договоров. 2. Назовите особенности участия некоммерческих организаций в торговом обороте.

Таблица 6 – ПК-13 - способен правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации

Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: нормы иных федеральных законов об общих принципах осуществления коммерческой деятельности	1. Виды объектов торгового права, классификацию товаров. 2. Правовое регулирование приемки товаров в коммерческом обороте.
Уметь: анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого и гражданского права в связи с осуществлением коммерческой деятельности	1. Порядок заключения договора в сети Интернет на электронной торговой площадке. 2. Что понимается под оптовой торговлей товарами и в чем различия между оптовой и розничной торговлей
Навыки:	1. Раскройте различия содержании рамочного и предварительного

<p>навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике иных правовых отношений в сфере коммерческой деятельности</p>	<p>договоров.</p> <p>2. Охарактеризуйте право стороны на односторонний отказ от договора в случаях нарушения обязательства другой стороной.</p>
---	---

Таблица 5 - ПК-15 способен толковать различные правовые акты
Этап 1

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: порядок применения и толкования законов</p>	<p>1. Понятие существенных условий договора.</p> <p>2. Дайте общую характеристику объектов торгового оборота.</p>
<p>Уметь: толковать гражданско-правовые нормы как самостоятельно, так и с использованием правовых позиций Конституционного Суда РФ; Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ по вопросам хозяйственной деятельности</p>	<p>1. Способы определения в договоре условия о количестве подлежащих поставке товаров.</p> <p>2. Решения по процессуальным вопросам.</p>
<p>Навыки навыками осуществления профессиональной практики</p>	<p>1. Составьте протокол разногласий к предложенному преподавателем проекту договора поставки товаров.</p> <p>2. Определите круг участников, которые задействованы в процессе доказывания по уголовным и гражданским делам.</p>

Таблица 6 – ПК-15 способен толковать различные правовые акты
Этап 2

<p>Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>	<p>Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности</p>
<p>Знать: порядок применения и толкования законов и иных нормативно-правовых актов.</p>	<p>1. Назовите способы изменения условий и расторжения договоров.</p> <p>2. Момент заключения, изменения и расторжения договора.</p>
<p>Уметь: анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого</p>	<p>1. Способы индивидуализации товаров.</p> <p>3. Охарактеризуйте способы заключения торговых договоров.</p>

права, гражданского права, гражданского процессуального права, арбитражного процессуального права.	
Навыки: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность.	<ol style="list-style-type: none"> Процедура досудебного урегулирования спора, связанного с изменением или расторжением договора. Соотношение договора, стандартизации качества и сертификации соответствия в деле улучшения качества товаров.

Таблица 5 - ПК-16 способен давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности

Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основные понятия коммерческого права	<ol style="list-style-type: none"> Понятие, виды и особенности товарораспорядительных документов. Понятие и виды товарных знаков.
Уметь: юридически правильно квалифицировать обстоятельства конкретного дела.	<ol style="list-style-type: none"> Охарактеризуйте порядок и условия изменения или расторжения договора по взаимному согласию контрагентов. Понятие и квалифицирующие признаки договора поставки.
Навыки навыками консультирования граждан, коммерческих и некоммерческих объединений по проблематике гражданско-правовых и хозяйственно-правовых отношений в РФ	<ol style="list-style-type: none"> Для каких товаров установлено правило об обязательной государственной регистрации. Условия учитываемые судом при решении вопроса о расторжении или изменении договора в связи с существенным изменением обстоятельств.

Таблица 6 – ПК-16 способен давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности

Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: цели, задачи и принципы коммерческого права	<ol style="list-style-type: none"> Общеправовые принципы, характерные для коммерческого права. Органы уполномоченные осуществлять государственный контроль и надзор за соблюдением требований к качеству товара
Уметь: принимать правовые решения и совершать иные юридические	<ol style="list-style-type: none"> Каково правовое регулирование обращения товаров, ограниченно допущенных к обороту. Понятие и квалифицирующие признаки договора оптовой купли-продажи.

действия в точном соответствии с законом	
Навыки: навыками подготовки юридических документов	<p>1. Дайте сравнительную характеристику договоров поставки и оптовой купли-продажи, используя следующие критерии: источники правового регулирования; сфера применения; субъектный состав; товар; срок; цель приобретения товара (продукции).</p> <p>2. Товары, в отношении которых, установлено требование об обязательном подтверждении соответствия качества.</p>

Таблица 5 - ПК-19 способен эффективно осуществлять правовое воспитание
Этап 1

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: основы теории и историю коммерческого права в России	<p>1. Виды технических регламентов, предусмотренные действующим законодательством.</p> <p>2. Понятие «коммерческого представительства». Отличие коммерческого представителя от общегражданского.</p>
Уметь: самостоятельно осуществлять поиск и анализ правовой информации	<p>1. Назовите порядок и условия участия граждан в торговом обороте.</p> <p>2. Понятие и условия совершения крупных сделок и сделок с заинтересованностью.</p>
Навыки навыками осуществления профессиональной практики	<p>1. Как соотносятся срок поставки и график отгрузки товаров.</p> <p>2. Назовите способы определения цены товара в договоре.</p>

Таблица 6 – ПК-19 способен эффективно осуществлять правовое воспитание
Этап 2

Наименование знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	Формулировка типового контрольного задания или иного материала, необходимого для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности
Знать: особенности отдельных этапов становления и развития коммерческого права в РФ и зарубежных странах	<p>1. Назовите основные этапы развития торгового законодательства в России и в зарубежных странах.</p> <p>2. Сравните основные подходы к содержанию учебной дисциплины «Коммерческое право» в современной юридической литературе.</p>
Уметь: самостоятельно осуществлять систематизацию правовой информации	<p>1. Какие виды торговой и сопровождающей торговли деятельности подлежат лицензированию.</p> <p>2. Формы участия органов исполнительной власти и местного самоуправления в торговом обороте</p>
Навыки: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, опосредующих коммерческую деятельность	<p>1. Назовите отличия состава субъектов коммерческого и гражданского права.</p> <p>2. Что означает функциональная специализация участников коммерческой деятельности.</p>

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

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный контроль (*зачет, экзамен*), контроль самостоятельной работы студентов.

Текущий контроль успеваемости обучающихся осуществляется по всем видам контактной и самостоятельной работы, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем, ведущим аудиторные занятия.

Текущий контроль успеваемости может проводиться в следующих формах:

- устная (устный опрос, защита письменной работы, доклад по результатам самостоятельной работы и т.д.);
- письменная (письменный опрос, выполнение, расчетно-проектировочной и расчетно-графической работ и т.д.);
- тестовая (устное, письменное, компьютерное тестирование).

Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются в журнале занятий с соблюдением требований по его ведению.

Промежуточная аттестация – это элемент образовательного процесса, призванный определить соответствие уровня и качества знаний, умений и навыков обучающихся, установленным требованиям согласно рабочей программе дисциплины. Промежуточная аттестация осуществляется по результатам текущего контроля.

Конкретный вид промежуточной аттестации по дисциплине определяется рабочим учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Зачет, как правило, предполагает проверку усвоения учебного материала практические и семинарских занятий, выполнения лабораторных, расчетно-проектировочных и расчетно-графических работ, курсовых проектов (работ), а также проверку результатов учебной, производственной или преддипломной практик. В отдельных случаях зачеты могут устанавливаться по лекционным курсам, преимущественно описательного характера или тесно связанным с производственной практикой, или имеющим курсовые проекты и работы.

Экзамен, как правило, предполагает проверку учебных достижений обучаемы по всей программе дисциплины и преследует цель оценить полученные теоретические знания, навыки самостоятельной работы, развитие творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и их практического применения.

6. Материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Полный комплект оценочных средств для оценки знаний, умений и навыков находится у ведущего преподавателя.