



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

**Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Республики Крым  
«Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова»  
(ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова)**

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП

\_\_\_\_\_ А.Н. Юнусова

«13» января 2026

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ Р.Д. Куртсеитов

«13» 2026

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.ДВ.04.02 «Коммерческое (торговое) право»**

<b>Направление подготовки</b>	40.03.01 Юриспруденция
<b>Профиль подготовки</b>	"Гражданско-правовой"
<b>Форма обучения</b>	очная
<b>Выпускающая кафедра</b>	социально-гуманитарных дисциплин
<b>Кафедра, разработчик фонда оценочных средств</b>	социально-гуманитарных дисциплин

Симферополь, 2026

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств составлен в соответствии с требованиями ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова по данному направлению подготовки

Фонд оценочных  
средств разработал: \_\_\_\_\_ Умерова С.Д., преп.  
подпись

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры социально-гуманитарных дисциплин  
от 30 декабря 2025 г., протокол № 5

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Р.Д. Куртсеитов  
подпись

Эксперт(ы): \_\_\_\_\_

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании УМК  
филологического факультета  
от 13 января 2026 г., протокол № 5

Председатель УМК \_\_\_\_\_ Н.Ф. Грозьян  
подпись

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

Дескрипторы	Компетенции	Оценочные средства
<b>ПК-3</b>		
<b>Знать</b>	правовой статус представителя в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами	презентация; практическое задание; доклад
<b>Уметь</b>	представлять интересы физических лиц и организаций в суде общей юрисдикции, арбитражном суде, а также в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах) и местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организациях, в отношениях с физическими и юридическими лицами при рассмотрении правовых вопросов по поручению и в интересе представляемого; осуществлять ведение судебных и арбитражных дел; вести переговоры по совершению гражданско-правовых сделок, включая заключение, исполнение, изменение гражданско-правовых договоров по поручению представляемого, заявлять ходатайства, представлять доказательства, заявлять ходатайства; разрабатывать проекты документов для представления интересов физических лиц и организаций в различных правоотношениях.	презентация; практическое задание; доклад

<b>Владеть</b>	<p>навыками сбора и изучения информации, анализа документов и материалов для представления интересов физических лиц и организаций в гражданском и арбитражном процессе, в органах государственной власти (в том числе в антимонопольных органах), местного самоуправления, в отношениях с физическими и юридическими лицами; приемами коммуникативного взаимодействия с сотрудниками правоохранительных органов, должностными лицами органов государственной власти и местного самоуправления, представителями других субъектов права в рамках полномочий, наделенных представляемым субъектом; приемами стратегии и тактики ведения переговоров в интересах представляемого субъекта; навыками организации защиты прав и законных интересов представляемого субъекта.</p>	зачет
<b>ПК-4</b>		
<b>Знать</b>	<p>порядок принятия корпоративных правовых актов; содержание корпоративных отношений; порядок внесения изменений и дополнений в нормативные правовые акты; порядок отмены нормативных правовых актов; статус субъектов, принимающих участие в правотворческом процессе; порядок проведения правовых экспертиз нормативных правовых актов.</p>	презентация; практическое задание; доклад
<b>Уметь</b>	<p>разрабатывать корпоративные правовые акты; согласовывать содержание и юридическую силу разрабатываемых нормативных правовых актов с действующими источниками права; легализовывать вновь принятые нормативные правовые акты; проводить правовую экспертизу проектов нормативных правовых актов; организовывать и проводить подготовку заключений по проектам нормативных правовых актов.</p>	презентация; практическое задание; доклад

<b>Владеть</b>	<p>навыками нормотворческой юридической техники, включая навыки корпоративного нормотворчества и навыки лаконичного и недвусмысленного изложения юридических норм; навыками использования типовых форм нормативных правовых актов; навыками толкования положений нормативных правовых актов; навыками проведения правовой экспертизы проектов нормативных правовых актов; навыками организации и подготовки заключений по проектам нормативных правовых актов.</p>	зачет
----------------	--	-------

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

Оценочные средства	Уровни сформированности компетенции			
	Компетентность несформирована	Базовый уровень компетентности	Достаточный уровень компетентности	Высокий уровень компетентности
презентация	Обучающийся не знает значительной части основного программного материала, в ответе допускает существенные ошибки, неправильные формулировки, испытывает затруднения при самостоятельном обобщении программного материала, затрудняется с ответами на вопросы.	Обучающийся усвоил только основной программный материал, но затрудняется с ответами на поставленные вопросы, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала, испытывает затруднения при самостоятельном обобщении программного материала.	Обучающийся показывает достаточно полные, но не во всем глубокие знания материала, умеет применять полученные знания только в стандартных ситуациях. Способен анализировать информацию, устанавливать связи, зависимости между явлениями, делать выводы. Ответы логичны, аргументированы, но допущены неточности.	Обучающийся владеет глубокими твердыми знаниями, способен их применять в нестандартных ситуациях. Материал излагает последовательно, логически правильно, умеет доказать свою мысль с помощью убедительных аргументов. Творчески решает предложенные задания, что предполагает самостоятельность мышления

практическое задание	Задание не выполнено. Допущены критические ошибки, искажающие результат. Не соблюдены ключевые требования или технология выполнения. Результат не соответствует поставленной цели	Задание выполнено частично или с существенными ошибками. Ключевые этапы пройдены, основной результат достигнут, но есть проблемы с точностью, пониманием или оформлением. Возможно, требовалась значительная помощь преподавателя в процессе.	Задание выполнено полностью, но допущены несущественные ошибки или недочеты в оформлении/пояснении. Общий результат корректен, процесс в основном самостоятельный. Требования соблюдены.	Задание выполнено полностью и безошибочно. Результат соответствует всем требованиям, часто демонстрирует творческий подход или глубокое понимание. Процесс выполнения был самостоятельным и эффективным. Все пояснения четкие и грамотные.
доклад	Тема не раскрыта, информация не систематизирована, много ошибок. Отсутствует структура. Выступление невнятное, слишком короткое или длинное. Наглядные материалы отсутствуют или крайне низкого качества. Не может ответить на вопросы по теме.	Тема раскрыта поверхностно, информация взята из 1-2 источников без глубокой переработки. Структура прослеживается с трудом. Выступление сводится к чтению с листа или слайда. Наглядные материалы бедные или не несут смысловой нагрузки. Затрудняется с ответами на вопросы.	Тема раскрыта, но есть незначительные недочеты в глубине или логике. Выступление хорошее, но возможна неуверенность или небольшие проблемы с таймингом. Наглядные материалы имеются, но не идеальны. На вопросы отвечает в основном правильно	Доклад представляет законченное, самостоятельное исследование или глубокий анализ. Содержание полностью раскрывает тему, структура безупречна. Выступление уверенное, наглядные материалы (презентация, плакат) работают на понимание. Докладчик свободно отвечает на вопросы.

зачет	Обучающийся не ответил на один или более основных вопросов билета. Обнаружено незнание ключевых терминов и концепций. Ответы фрагментарны, бессвязны, содержат грубые ошибки, искажающие смысл.	Обучающийся частично ответил на вопросы билета. Не даны определения ключевых понятий, частично раскрыта основная суть вопросов.	Обучающийся в основном ответил на вопросы билета. Даны частично правильные определения ключевых понятий, раскрыта основная суть вопросов. Возможны незначительные ошибки, неточности или паузы, не искажающие суть ответа. Ответ логически выстроен.	Обучающийся ответил на вопросы билета. Даны правильные определения ключевых понятий, раскрыта основная суть вопросов. Возможны незначительные ошибки, неточности или паузы, не искажающие суть ответа. Ответ логически выстроен.
-------	---	---	--	--

### **3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (комплекты заданий приведены в приложении)**

#### **3.1. Темы для составления презентации**

1. Индивидуальный предприниматель vs. Юридическое лицо: выбор формы для стартапа с позиции риска, налогообложения и управления.
2. Некоммерческие организации в коммерческом обороте: правовые возможности и ограничения.
3. Публично-правовые компании и госкорпорации: особенности правового статуса в коммерческих отношениях.
4. Холдинги и группы лиц: проблемы определения ответственности материнской компании по долгам дочерней.
5. Рамочный договор (ст. 429.1 ГК РФ) и опцион: новые инструменты для гибкого построения долгосрочных коммерческих отношений.
6. Дистрибьюторский договор: правовая природа, отличия от смежных договоров (поставки, агентирования), типовые риски.
7. Электронный договор в B2B-сфере: юридическая сила, электронная подпись, особенности заключения и проблемы доказывания.
8. Договор коммерческой концессии (франчайзинга): «за» и «против» для франчайзи, типовые нарушения и защита прав.
9. Непоименованные договоры в коммерческой практике: риски и возможности (на примере договора оферты, мерчандайзинга и т.д.).

10.Способы обеспечения исполнения обязательств в международной торговле: банковская гарантия, резервный аккредитив, документарное инкассо.

11.Ответственность за недобросовестные переговоры (ст. 434.1 ГК РФ): что считать недобросовестностью и как доказать убытки?

### 3.2. Практические задания

1.Задача: Группе выдается типовой договор поставки (с намеренно составленными "опасными" или "пробельными" условиями).

Задание:

1. Предложить конкретные формулировки для включения в договор, минимизирующие эти риски.
2. Определить, какие условия договора могут быть признаны недействительными (кабальная сделка, нарушение баланса интересов).
3. (Продвинутый уровень) Составить протокол разногласий к данному проекту договора.

2.Ситуация: Три друга-программиста хотят открыть IT-стартап по разработке мобильных приложений. Один отвечает за технологии, второй — за финансы и переговоры, третий — за дизайн. Инвестиции привлекают у бизнес-ангела. Есть планы через 2-3 года продать компанию. Проанализируйте возможные формы (ИП, ООО, АО). Дайте рекомендации по структуре, оформлению отношений между учредителями (корпоративный договор?), привлечению инвестиций (договор займа, вклад в уставный капитал, опцион?) с обоснованием.

3.Ситуация: Компания «Альфа», лидер на рынке кофеен, размещает в своем блоге "исследование", где не называя имен, указывает, что "некоторые сетевые кофейни используют некачественные синтетические сиропы, вызывающие аллергию". Контекст явно указывает на компанию «Бета». «Бета» фиксирует падение выручки.

Задание: От лица юриста компании «Бета»:

1. Дайте правовую квалификацию действиям «Альфы».
2. Составьте план действий по доказыванию (какие доказательства собрать?).
3. Наметьте возможные способы защиты (обращение в ФАС, иск в суд о взыскании убытков, опровержение).

4. Запрос от клиента: Клиент (ООО «Поставщик») заключил договор на поставку оборудования с ООО «Покупатель». Поставка произведена, но оплаты нет 4 месяца. В договоре есть условие о неустойке 0,5% за каждый день просрочки. Общая сумма задолженности — 5 млн руб.

Задание: Составьте краткое юридическое заключение, в котором:

1. Оцените перспективы взыскания основной суммы долга и неустойки.
2. Рассчитайте сумму неустойки на текущую дату.
3. Проанализируйте риск применения ст. 333 ГК РФ (снижение неустойки) и дайте рекомендации, как его уменьшить (например, доаргументировать).
4. Предложите пошаговый алгоритм действий: претензия → иск.

5. Задание: Сравните правовую природу и практическое применение банковской гарантии и поручительства как способов обеспечения исполнения обязательств в коммерческом обороте. Составьте таблицу по критериям: субъектный состав, независимость обязательства, скорость получения исполнения, стоимость, риски для кредитора/принципала.

6. Ситуация: Компания «СтройГарант» обязалась для «Заказчика» организовать проведение ремонтных работ: найти и заключить договоры с подрядчиками, закупить и доставить материалы, проконтролировать сроки и качество. «Заказчик» выплачивает «СтройГаранту» вознаграждение в размере 15% от стоимости всех работ и материалов.

Задание: Определите правовую природу заключенного договора (договор возмездного оказания услуг, агентирования, подряда, смешанный договор?). Аргументируйте, ссылаясь на существенные условия и распределение рисков. Какие последствия влечет та или иная квалификация?

### 3.3. Темы для доклада

1. Смарт-контракты в коммерческом обороте: правовые барьеры и перспективы признания в России.
2. Токенизация активов и выпуск цифровых финансовых активов (ЦФА) как новый объект коммерческих прав.
3. Правовой статус агрегаторов (Яндекс.Еда, Ситидрайв) в коммерческих отношениях: новый вид посредничества или доминирующее положение?
4. Цифровые платформы для заключения договоров (электронные торговые площадки): ответственность оператора за контрагентов и качество товаров.
5. Злоупотребление свободой договора в коммерческих отношениях: грань между жесткими условиями и недобросовестностью.
6. "Проблема адгезионных договоров" в B2B-секторе: может ли предприниматель ссылаться на кабальность условий?
7. Сублизинг и субфранчайзинг: допустимость переуступки прав коммерческой концессии и аренды в комплексе.
8. Расторжение договора в одностороннем порядке (внесудебный порядок): гарантии от злоупотреблений.

9. Конфликт интересов в деятельности единоличного исполнительного органа (директора) общества.
10. Ответственность контролирующих лиц (бенефициаров) по долгам юридического лица: теория "снятия корпоративной вуали" в российской практике.
11. Корпоративный договор (ст. 67.2 ГК РФ) как инструмент защиты миноритариев или механизм "замораживания" управления?
12. Вертикальные соглашения в антимонопольном праве: когда дистрибьюторские ограничения становятся незаконными?
13. Коммерческая тайна (ноу-хау) и конфиденциальная информация: сравнительная эффективность правовой защиты.
14. Доменные имена как объект коммерческих споров: столкновение прав на товарный знак и "доменного сквоттинга".

### **3.4. Вопросы к зачету**

1. Коммерческое право как наука и часть гражданского права.
2. Проблема разграничения предметов правового регулирования коммерческого и предпринимательского права.
3. Соотношение коммерческого права с различными отраслями права.
4. Коммерческая деятельность как предмет коммерческого права.
5. Роль и функции коммерческой деятельности в социальной жизни.
6. Основные виды коммерческой деятельности.
7. Понятие и виды коммерческих правоотношений.
8. Основные принципы коммерческого права.
9. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве.
10. Методы правового регулирования в коммерческом праве.
11. Система источников коммерческого права.
12. Понятие участников коммерческой деятельности.
13. Отличия круга субъектов коммерческого права от субъектов гражданского и предпринимательского права.
14. Виды субъектов коммерческого права.
15. Субъекты публичные и частные.
16. Национальные, совместные и иностранные субъекты коммерческой деятельности.

17. Универсальные, ориентированные, специализированные субъекты коммерческого права.

18. Деление субъектов коммерческого права по организационно-правовой форме.

19. Государственная регистрация субъектов коммерческой деятельности.

20. Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права.

21. Хозяйственные товарищества и общества как субъекты коммерческого права.

22. Коммерческая правоспособность некоммерческих организаций.

23. Правовой режим участия некоммерческих организаций в торговом обороте.

24. Продавцы и покупатели товаров. Оптовые продавцы оптовых торговых сетей.

25. Понятие дилерской деятельности в коммерческом обороте.

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

##### **4.1. Оценивание презентации**

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Раскрытие темы учебной дисциплины	Тема раскрыта частично: не более 3 замечаний	Тема раскрыта частично: не более 2 замечаний	Тема раскрыта
Подача материала (наличие, достаточность и обоснованность графического оформления: схем, рисунков, диаграмм, фотографий)	Подача материала соответствует указанным параметрам частично, не более 3 замечаний	Подача материала соответствует указанным параметрам частично, не более 2 замечаний	Подача материала полностью соответствует указанным параметрам
Оформление презентации (соответствие дизайна всей презентации поставленной цели; единство стиля включаемых в презентацию рисунков; обоснованное использование анимационных эффектов)	Презентация оформлена с замечаниями по параметру или параметрам: не более 3 замечаний	Презентация оформлена с замечаниями по параметру или параметрам: не более 2 замечаний	Презентация оформлена без замечаний

## 4.2. Оценивание практического задания

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Знание теоретического материала по предложенной проблеме	Теоретический материал усвоен	Теоретический материал усвоен и осмыслен	Теоретический материал усвоен и осмыслен, может быть применен в различных ситуациях по необходимости
Овладение приемами работы	Студент может применить имеющиеся знания для решения новой задачи, но необходима помощь преподавателя	Студент может самостоятельно применить имеющиеся знания для решения новой задачи, но возможно не более 2 замечаний	Студент может самостоятельно применить имеющиеся знания для решения новой задачи
Самостоятельность	Задание выполнено самостоятельно, но есть не более 3 замечаний	Задание выполнено самостоятельно, но есть не более 2 замечаний	Задание выполнено полностью самостоятельно

## 4.3. Оценивание доклада

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Степень раскрытия темы:	Тема доклада раскрыта частично	Тема доклада раскрыта не полностью	Тема доклада раскрыта
Объем использованной научной литературы	Объем научной литературы не достаточный, менее 8 источников	Объем научной литературы достаточный – 8-10 источников	Объем научной литературы достаточный более 10 источников
Достоверность информации в докладе (точность, обоснованность, наличие ссылок на источники первичной информации)	Есть замечания по ссылкам на источники первичной информации	Есть некоторые неточности, но в целом информация достоверна	Достоверна. Есть ссылки на источники первичной информации
Необходимость и достаточность информации	Приведенные данные и факты служат целям обоснования или иллюстрации определенных тезисов и положений доклада частично: 3 и более замечаний	Приведенные данные и факты служат целям обоснования или иллюстрации определенных тезисов и положений доклада частично: не более 2 замечаний	Приведенные данные и факты служат целям обоснования или иллюстрации определенных тезисов и положений доклада

## 4.4. Оценивание зачета

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Полнота ответа, последовательность и логика изложения	Ответ полный, но есть замечания, не более 3	Ответ полный, последовательный, но есть замечания, не более 2	Ответ полный, последовательный, логичный
Правильность ответа, его соответствие рабочей программе учебной дисциплины	Ответ соответствует рабочей программе учебной дисциплины, но есть замечания, не более 3	Ответ соответствует рабочей программе учебной дисциплины, но есть замечания, не более 2	Ответ соответствует рабочей программе учебной дисциплины
Способность студента аргументировать свой ответ и приводить примеры	Ответ аргументирован, примеры приведены, но есть не более 3 несоответствий	Ответ аргументирован, примеры приведены, но есть не более 2 несоответствий	Ответ аргументирован, примеры приведены
Осознанность излагаемого материала	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 3 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 2 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно
Соответствие нормам культуры речи	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 4	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 2	Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи
Качество ответов на вопросы	Есть замечания к ответам, не более 3	В целом, ответы раскрывают суть вопроса	На все вопросы получены исчерпывающие ответы

### 5. Итоговая рейтинговая оценка текущей и промежуточной аттестации студента по дисциплине

По учебной дисциплине «Коммерческое (торговое) право» используется 4-балльная система оценивания, итог оценивания уровня знаний обучающихся предусматривает зачёт. Зачет выставляется во время последнего практического занятия при условии выполнения не менее 60% учебных поручений, предусмотренных учебным планом и РПД. Наличие невыполненных учебных поручений может быть основанием для дополнительных вопросов по дисциплине в ходе промежуточной аттестации. Во всех остальных случаях зачет сдается обучающимися в даты, назначенные преподавателем в период соответствующий промежуточной аттестации.

#### *Шкала оценивания текущей и промежуточной аттестации студента*

Уровни формирования компетенции	Оценка по четырехбалльной шкале
	для зачёта
Высокий	

Достаточный	зачтено
Базовый	
Компетенция не сформирована	не зачтено