

Приложение 2 к рабочей программе дисциплины  
**«Практикум по договорной деятельности»**

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Факультет экономики и управления

**Фонд оценочных средств**  
по дисциплине  
**«Практикум по договорной деятельности»**

Направление подготовки:  
**38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль) образовательной программы:  
**Логистический менеджмент**

Уровень высшего образования:  
**бакалавриат**

Квалификация выпускника:  
**«бакалавр»**

## Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания .....	3
1.1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания, компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (направленность (профиль) образовательной программы: Логистика и управление закупками).....	3
2	Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы .....	10
2.1	Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля.....	10
2.2	Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине .....	12
2.2.1	Примерный перечень вопросов к зачету .....	12
2.3	Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине .....	13
2.3.1	Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине	13
2.3.2	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение.....	14
2.3.3	Задания для самостоятельной работы.....	15
2.3.4	Тесты по дисциплине.....	15
2.3.5	Типовые задания.....	17
2.3.6	Задания для контрольной работы.....	18
2.3.6.1	Задание к теоретической части контрольной работы.....	18
2.3.6.2	Задания к практической части контрольной работы .....	18
2.3.7	Методика проведения интерактивного решения задач .....	19
3	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине .....	19
3.1	Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости по дисциплине.....	19

**1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

**1.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания, компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (направленность (профиль) образовательной программы: Логистика и управление закупками)**

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
ПК-13. Умение моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	<p>- <i>знает</i> основы моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций;</p> <p>- <i>умеет</i> проводить моделирование бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права;</p> <p>- <i>владеет</i> способностью моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права.</p>	<p>- <i>имеет базовые знания</i> основ моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права;</p> <p>- <i>умеет</i> на основе типовых примеров проводить моделирование бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права.</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)
		<p>- <i>знает</i> основы моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права;</p> <p>- <i>умеет</i> проводить моделирование бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в</p>	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
		<p>сфере договорного права;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> самостоятельного моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права.</p>		
		<p>- <b>знает</b> основы моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права;</p> <p>- <b>умеет</b> проводить моделирование бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права;</p> <p>- <b>владеет опытом</b> моделирования бизнес-процессов и использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций в сфере договорного права.</p>	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)
ПК-17. Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять	- знает основы оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных	- <b>имеет базовые знания</b> основ оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей при выполнении договорной работы; <p>- <b>умеет</b> на основе типовых примеров</p>	Начальный	удовлетворительно но (60 – 74 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p>возможностей при выполнении договорной работы</p> <p>- умеет оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели при выполнении договорной работы</p>	<p>осуществлять оценку экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели при выполнении договорной работы;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей при выполнении договорной работы.</p>		
	<p>- владеет навыками оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей при выполнении договорной работы</p>	<p>- <b>знает</b> основы оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей при выполнении договорной работы;</p> <p>- <b>умеет</b> оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели при выполнении договорной работы;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> самостоятельного оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей</p>	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
		<p>при выполнении договорной работы.</p> <p>- <i>знает</i> основы оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей при выполнении договорной работы;</p> <p>- <i>умеет</i> оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели при выполнении договорной работы;</p> <p>- <i>владеет опытом</i> оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей при выполнении договорной работы.</p>	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)

**2 Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля**

Тестовые задания по дисциплине «Основы права»

1. Основания возникновения правоотношений:

- а. норма права;
- б. дееспособность лица;
- в. гражданство;
- г. имущественное положение лица; е) юридические факты; 1) правоспособность лица.

2. Порождают (изменяют, прекращают) отношения между субъектами на основе предписаний правовых норм...

- а. правдееспособность;
- б. цель правоотношения;
- в. объект правоотношения;
- г. юридические факты.

3. Объем правосубъектности индивидуальных субъектов правовых отношений в настоящее время зависит ...

- а. от возраста;
- б. от состояния душевного здоровья;
- в. от постоянного места жительства;
- г. от имущественного положения.

4. Юридическое лицо приобретает дееспособность:

- а. с момента регистрации в качестве юридического лица;
- б. с момента приобретения имущества;
- в. с момента проведения учредительного собрания;
- г. по прошествии 1 года с момента регистрации.

5. К принципам правотворчества относят:

- а. профессионализм;
- б. демократизм и гласность;
- в. законность;
- г. индивидуализацию;
- д. научность.

6. Стадии законотворческого процесса:

- а. юридическая квалификация;
- б. применение права;
- в. подготовка законопроекта;
- г. принятие и утверждение законопроекта;
- д. обжалование принятого решения.

7. Субъектами законодательной инициативы могут выступать:

- а. граждане РФ;
- б. юридические лица;
- в. Президент РФ;
- г. депутаты Государственной Думы ФС РФ;
- д. суды субъектов РФ;
- е. Правительство РФ.

8. Стадией правотворческого процесса является ...

- а. законодательная инициатива;
- б. выбор правовой нормы;
- в. установление фактических обстоятельств дела;
- г. устранение пробелов в праве.

9. Юридическая сила нормативного правового акта зависит ...

- а. от времени его издания;
  - б. от территориальной юрисдикции правотворческого органа;
  - в. от компетенции правотворческого органа, ранга регулируемых отношений и вида нормативного правового акта;
  - г. от его названия.
10. Локальным нормативным правовым актом является ...
- а. указ Президента РФ;
  - б. приказ о приеме на работу;
  - в. положение о премировании работников конкретного предприятия;
  - г. федеральный закон.
11. Гражданин может быть ограничен в дееспособности в случае совершения действий, которыми он ставит свою семью в тяжелое материальное положение. О каких действиях гражданина идет речь:
- а. пристрастие к азартным играм;
  - б. злоупотребление спиртными напитками;
  - в. совершение действий, говорящих о наличии психических расстройств;
  - г. совершение преступления;
  - д. наркотическими веществами.
12. Обратная сила закона выражается в том, что он ...
- а. смягчает ранее наложенное уголовное наказание;
  - б. распространяет свое действие на юридические факты, возникшие до его принятия;
  - в. распространяет свое действие на юридические факты, возникшие после его принятия;
  - г. обладает всеми вышеперечисленными признаками.
13. Разновидностью систематизации нормативных правовых актов, при которой они объединяются по хронологическому и (или) предметному критерию в разного рода сборники и собрания, является...
- а. легитимация;
  - б. кодификация;
  - в. инкорпорация;
  - г. консолидация.
14. Правоотношения, в которых поименно определены все участники (носители субъективного права и носители юридической обязанности), называются...
- а. конкретными;
  - б. абсолютными;
  - в. относительными;
  - г. регулятивными.
15. Деликтоспособность — это ...
- а. способность быть носителем юридических прав и обязанностей;
  - б. способность своими собственными действиями приобретать права и нести обязанности;
  - в. способность нести юридическую ответственность за совершенные правонарушения;
  - г. способность быть субъектом правоотношений.
16. Смерть человека по правовым последствиям относится к...
- а. правоизменяющим юридическим фактам;
  - б. правопрекращающим юридическим фактам;
  - в. правопрекращающим, правообразующим, правоизменяющим юридическим фактам;
  - г. только к правообразующим юридическим фактам.
17. Отношения собственности относятся ...
- а. к относительным правоотношениям;
  - б. к абсолютным правоотношениям;
  - в. к общерегулятивным правоотношениям;



г. и к относительным, и к абсолютным, и к общерегулятивным.

17. Дееспособность гражданина...

- а. никогда не может быть ограничена;
- б. может быть ограничена в судебном порядке;
- в. может быть ограничена, но только с согласия гражданина;
- г. может быть ограничена по решению местных органов власти.

18. Юридический факт, возникший независимо от воли и сознания субъекта права, — это

- а. поджог, повлекший гибель чужого имущества;
- б. состояние в браке;
- в. наводнение, повлекшее гибель застрахованного имущества;
- г. заключение договора купли-продажи.

## **2.2 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине**

### **2.2.1. Примерный перечень вопросов к зачету**

1. Понятие и виды договоров.
2. Договор: понятие, признаки, функции.
3. Предварительный договор.
4. Публичный договор.
5. Договор в пользу третьего лица.
6. Возмездный характер договора.
7. Перемена лиц в договорном обязательстве
8. Уступка права требования: понятие, условия.
9. Цессия.
10. Права и обязанности цессионария и цедента.
11. Цессия и суброгация (сравнение).
12. Недействительность цессии.
13. Ответственность цедента.
14. Перевод долга.
15. Порядок заключения договора.
16. Оферта: понятие, виды.
17. Акцепт.
18. Протокол разногласий.
19. Момент заключения договора.
20. Преддоговорные обязанности и преддоговорная ответственность.
21. Договор купли-продажи недвижимости.
22. Понятие, признаки договора купли-продажи недвижимости.
23. Форма договора.
24. Существенные условия договора купли-продажи недвижимости.
25. Содержание обязательства. Изменение, прекращение обязательства.
26. Договор поставки.
27. Понятие и признаки договора поставки.
28. Особенности заключения договора поставки.
29. Изменение и прекращение договора поставки.
30. Существенные условия договора поставки.
31. Ответственность за неисполнение договора поставки.
32. Договор поставки для государственных нужд.
33. Понятие и признаки договора поставки.
34. Государственный и муниципальный контракт.
35. Особенности заключения договора поставки для государственных или муниципальных нужд.
36. Изменение и прекращение договора поставки.

37. Ответственность за неисполнение обязательства из государственного или муниципального контракта.
38. Договор контрактации.
39. Понятие и признаки договора контрактации.
40. Особенности заключения и исполнения договора контрактации.
41. Изменение и прекращение договора контрактации.
42. Ответственность за неисполнение договора контрактации.
43. Договор подряда и его разновидности.
44. Понятие и признаки договора подряда.
45. Система генерального подряда.
46. Распределение рисков.
47. Строительный подряд.
48. Подряд на выполнение проектных и изыскательских работ.
49. Договор хранения.
50. Понятие и виды договора хранения.
51. Условия договора и ответственность сторон.
52. Виды договоров хранения: хранение товарным складом, хранение вещей в гардеробе, секвестр.
53. Хранение в системе смежных обязательств.

### 2.3 Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине

#### 2.3.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Контрольный опрос	Контрольный опрос – это метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и студента. Источником контроля знаний в данном случае служит словесное или письменное суждение студента	Примерный перечень вопросов к зачету и экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Собеседование	Собеседование – это один из методов контрольного опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между преподавателем и студентом на заданную тему	Примерный перечень вопросов к зачету и экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Тестовые задания	Тестирование - удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций студентами	Тесты по дисциплине
Самостоятельное выполнение типовых заданий	Метод, при котором обучающиеся приобретают навыки творческого мышления, самостоятельного решения проблем теории и практики.	Типовые задания
Интерактивное решение задач	Метод модерации, при котором при решении задач принимают участие все	Методика проведения интерактивного решения

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	обучающиеся под руководством преподавателя-модератора	задач Типовые задания

### 2.3.2. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

1. Договор: понятие, признаки, функции.
2. Предварительный договор.
3. Договор в пользу третьего лица.
4. Возмездный характер договора.
5. Уступка права требования: понятие, условия.
6. Цессия.
7. Цессия и суброгация (сравнение).
8. Недействительность цессии.
9. Перевод долга.
10. Порядок заключения договора.
11. Акцепт.
12. Протокол разногласий.
13. Понятие, признаки договора купли-продажи недвижимости.
14. Существенные условия договора купли-продажи недвижимости.
15. Содержание обязательства. Изменение, прекращение обязательства.
16. Существенные условия договора поставки.
17. Государственный и муниципальный контракт.
18. Договор контрактации.
19. Понятие и признаки договора контрактации.
20. Особенности заключения и исполнения договора контрактации.
21. Ответственность за неисполнение договора контрактации.
22. Договор подряда и его разновидности.
23. Система генерального подряда.
24. Распределение рисков.
25. Подряд на выполнение проектных и изыскательских работ.
26. Договор хранения.
27. Условия договора и ответственность сторон.
28. Хранение в системе смежных обязательств.

### 2.3.3. Задания для самостоятельной работы

Задания для самостоятельной работы № 1.

Заполните таблицу «Порядок заключения договоров»:

Общий	Специальный

Задания для самостоятельной работы № 2.

Заполните таблицу «Виды договоров купли-продажи»:

	Договор купли-продажи недвижимости	Договор контрактации	Договор поставки	Договор поставки для государственных и муниципальных нужд

Стороны				
Существенные условия				
Форма договора				

### 2.3.4 Тесты по дисциплине

1. Как определяется договор, который считается заключенным с момента достижения соглашения по всем существенным условиям и придания договору необходимой формы?
  - а) реальный;
  - б) консенсуальный;
  - в) возмездный;
  - г) взаимный.
2. Что означает понятие «оферта»?
  - а) предложение заключить договор;
  - б) ответ на предложение заключить договор;
  - в) рекламные или подобные предложения товара;
  - г) разновидность формы договора.
3. Должен ли договор соответствовать императивным нормам действующего в момент заключения договора законодательства?
  - а) не должен.
  - б) должен, но лишь в отношении договоров розничной купли-продажи;
  - в) должен;
  - г) да, но лишь в отношении норм административного и налогового законодательства.
4. Чем является ответ на оферту, содержащий измененные условия договора?
  - а) акцептом;
  - б) новой офертой;
  - в) новацией;
  - г) приглашением делать оферты.
5. Может ли в качестве продавца в договоре, относящемся к публичному, выступать некоммерческая организация?
  - а) нет;
  - б) да;
  - в) может, если предметом договора не является недвижимость;
  - г) может, но лишь в отношении договоров розничной купли-продажи.
6. В том случае, если цена в возмездном договоре не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, то по общему правилу:
  - а) исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги;
  - б) договор не может быть исполнен, так как он считается незаключенным, поскольку цена – это всегда существенное условие возмездного договора;
  - в) договор будет признан безвозмездным;
  - г) цена определяется той стороной договора, которая должна произвести оплату.
7. Как определяется договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом?
  - а) публичный договор;
  - б) договор присоединения;
  - в) предварительный договор;
  - г) договор в пользу третьих лиц.
8. Без каких условий договор не может считаться заключенным?
  - а) без существенных условий;
  - б) без условий, установленных в диспозитивных нормах закона;

в) без инициативных условий;

г) без случайных условий.

9. В какой момент договор считается заключенным?

а) в момент получения лицом, направившим оферту, её акцепта;

б) в момент направления лицом, получившим оферту, её акцепта;

в) в момент получения оферты;

г) в момент направления оферты.

10. Подлежит ли государственной регистрации переход права собственности на недвижимость от продавца к покупателю?

а) подлежит;

б) не подлежит;

в) да, но только по соглашению сторон;

г) да, но только в отношении государственной собственности.

11. Для каких целей по договору поставки покупатель приобретает товары у продавца?

а) для личного, семейного, домашнего использования или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

б) для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;

в) для личного, семейного, домашнего использования, а также иного использования, связанного с предпринимательской деятельностью;

г) только для личного, семейного, домашнего использования или только для использования, связанного с предпринимательской деятельностью, что должно быть заранее оговорено в договоре поставки.

12. В том случае, если цена в договоре поставки не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, то:

а) исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги;

б) договор не может быть исполнен, т.к. он считается незаключенным, поскольку цена – это всегда существенное условие возмездного договора;

в) договор будет признан безвозмездным;

г) цена определяется той стороной договора, которая должна произвести оплату.

13. Момент перехода права собственности на недвижимость по договору купли-продажи определяется:

а) моментом регистрации перехода права;

б) моментом фактической передачи имущества;

в) моментом уплаты денег;

г) моментом подписания акта приема-передачи.

14. С какого момента считается заключенным договор розничной купли-продажи?

а) с момента выдачи покупателю товарного или кассового чека;

б) с момента выдачи покупателю товарного или кассового чека или иного документа, подтверждающего оплату товара;

в) с момента передачи товара покупателю;

г) с момента выбора товара покупателем.

15. Какие условия не являются существенными для договора поставки?

а) условие о товаре;

б) условие о сроках поставки;

в) условие о цене;

г) условие о количестве товара.

16. Может ли поставка товара быть осуществлена досрочно?

а) нет, не допускается ни при каких обстоятельствах;

г) да, но лишь при наличии согласия покупателя;

б) да, но лишь при наличии согласия поставщика;

в) да, за исключением случаев предусмотренных договором.

### 2.3.5 Типовые задания

Типовые задачи

Задача 1. ООО «Питер» является покупателем по договору с ЗАО «Конкорд» о поставке сырья для ООО «Питер». В разделе договора «Условия оплаты продукции и порядок расчетов» указано: оплата сырья может быть осуществлена перечислением денежных средств либо передачей продукции, производимой Покупателем из поставляемого ЗАО «Конкорд» сырья. Количество поставляемой продукции определяется, исходя из стоимости очередной партии полученного и подлежащего оплате сырья и стоимости поставляемой продукции в отчетном периоде.

Получая очередные партии товара, и не имея возможности расплачиваться денежными средствами, ООО «Питер» дважды осуществило в адрес ЗАО «Конкорд» поставку продукции, произведенной из поставленного им сырья. В ответ на первую поставку ЗАО «Конкорд» сообщило, что считает исполнение обязательства ненадлежащим, просило распорядиться поставленным товаром и перечислить за сырье деньги. В отчет на вторую поставку ЗАО «Конкорд» сообщило, что отказывается от исполнения договора на будущее.

Через месяц ООО «Питер» получило претензию, в которой ЗАО «Конкорд» требовало перечислить на его расчетный счет сумму долга в размере стоимости двух последних поставок сырья, уплатить проценты за пользование чужими денежными средствами, а также неустойку за просрочку платежа. Свои требования ЗАО обосновало тем, что для того, чтобы вместо денег передавать ему продукцию, необходимо сначала заключить соглашение о новации, где указать наименование продукции, ее количество и цену. При отсутствии такого соглашения, действия ООО «Питер» не имеют законного основания и его обязательство по оплате двух последних партий сырья не прекращено.

Вопросы:

1. На каком основании действовало ООО «Питер», осуществляя поставку продукции в адрес ЗАО «Конкорд»?

2. Как вы считаете, обязательство ООО «Питер» по оплате поставленного сырья прекращено? При утвердительном ответе укажите, каким способом, при отрицательном, — объясните почему.

3. В каких случаях требуется соглашение о новации? Надо ли сторонам договора поставки сырья новировать обязательство по его оплате или нет? Почему? \_\_\_\_\_

Задача 2. Кемеровский государственный университет закупил для дисплейного класса 20 компьютеров типа IBM фирмы «Прогресс». Деньги были перечислены университетом через банк на расчетный счет фирмы, о чем банком на втором экземпляре платежного поручения была сделана соответствующая отметка. Проректор университета по административно-хозяйственной части поручил работнику отдела снабжения Михайлову получить компьютеры и доставить их в университет, для чего выдал ему доверенность, заверенную гербовой печатью университета. Михайлов предъявил фирме «Прогресс» копию платежного поручения с отметкой банка о оплате и доверенность, однако фирма отказалась выдать компьютеры Михайлову.

Вопросы:

Как решить указанную ситуацию? Почему фирма не выдала оплаченные университетом компьютеры? Какими юридическими нормами следует руководствоваться в данном случае? \_\_\_\_\_

### 2.3.6 Задания для контрольной работы

#### 2.3.6.1 Задание к теоретической части контрольной работы

#### Задания для контрольной работы № 1

**Вариант I**

1. Соотношение понятий: «делка, обязательство, договор».
2. Составьте схему видов договоров купли-продажи.

**Вариант II**

1. Раскройте общий порядок заключения договора
2. Отрадите схему видов договоров подряда.

**2.3.6.2 Задания к практической части контрольной работы****Вариант I**

Кемеровский торговый дом закупил у Прокопьевской швейной фабрики «Горнячка» 1000 мужских плащей 48 размера, 1500 плащей 50 размера, 2000 плащей 52 размера и 2500 плащей 54 размера, а всего 7 тысяч плащей. Фирма «Горнячка» в условленный срок доставила заказанную партию плащей, однако при приемке их по количеству и качеству оказалось, что 3500 плащей оказались 48 размера и 3500 плащей 54 размера. Плащей же 50-52 размера не оказалось. Кемеровский торговый дом уведомил фирму «Горнячка» об отказе в приемке не заказанного количества плащей 48 и 54 размера, о допоставке предусмотренного договором количества плащей 50 и 52 размеров и о возмещении убытков, вызванных ненадлежащим исполнением договора. Фирма «Горнячка» отказалась выполнить требования контрагента, заявив, что общее количество плащей поставлено в полном объеме, а размеры большого значения не имеют.

Вопросы:

Права ли фирма «Горнячка»? Какие требования коммерческое право предъявляет к ассортименту товара?

Куда следует обратиться за разрешением спора Кемеровскому торговому дому? Как следует решить спор?

**Вариант II**

Сыктывкарский бумажный комбинат заключил с ПАО "Трест" договор поставки бумаги типографской сроком на два года. Поставка осуществлялась равными партиями по 2 тонны ежемесячно. В последнем периоде поставки поставщик передал продукцию в количестве 1,2 тонны. Покупатель потребовал от поставщика допоставить товар в течение двух недель. Поставщик ответил отказом, сославшись на окончание срока действия договора, и произвел возврат денежных средств за непоставленную продукцию.

ПАО "Трест" обратилось в суд с требованием об обязанности комбината допоставить товар, обусловленный договором, и возместить убытки, причиненные ненадлежащим исполнением ответчиком своих обязательств.

1. Каков порядок восполнения недопоставки товаров?
2. Какова ответственность продавца за недопоставку товара?
3. Какое решение должен вынести суд?

**2.3.7 Методика проведения интерактивного решения задач**

**Цель:** проверка навыков решения профессиональных задач и развитие мыслительных операций обучающихся, направленных на достижение результатов при решении профессиональных задач.

**Задачи:**

- проверка навыков применения обучающимися ранее усвоенных знаний при решении профессиональных задач;
- формирование навыков совместной деятельности подчиненных (обучающихся) и руководителя (преподавателя);
- овладение обучающимися знаниями и общими принципами решения проблемных профессиональных задач;
- развитие навыков активной интеллектуальной деятельности;
- развитие коммуникативных навыков (навыков общения).
- развитие навыков обучающихся по выработке собственной позиции по ходу решения профессиональных задач.

**Методика проведения интерактивного решения задач:**

Первый этап «подготовка проекта решения задач». Преподавателем разрабатывается проект хода решения задачи с началом или фрагментами решения.

Второй этап «организационный»:

- объявление темы и цели решения задачи;
- назначение секретаря и его инструктаж по выполняемым функциям;
- объявление критерий оценки;

Третий этап «интеллектуальный»:

- объявление условий решения задач;
- индивидуальное решение задачи обучающимися, исходя из собственного мнения;
- высказывание обучающимися мнений по ходу решения задач;
- обсуждение результатов и методики индивидуального решения задач обучающимися и

принятие плана верного хода решения;

Третий этап «подведение итогов решения задачи»:

- формулирование вывода решения задачи обучающимися;
- подведение итога интерактивного решения задачи преподавателем;
- оценка преподавателем обучающихся по материалам, подготовленным секретарем.

**Критерии оценки:** секретарь – 1 балл; участие в решении задач – 1 – 3 балла.

### **3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине**

#### **3.1 Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости по дисциплине**

В целях оперативного контроля уровня усвоения материала учебной дисциплины и стимулирования активной учебной деятельности студентов (очной формы обучения) используется балльно-рейтинговая система оценки успеваемости. В соответствии с этой системой оценки студенту в ходе изучения дисциплины предоставляется возможность набрать не менее 60 баллов за текущую работу в семестре и до 40 баллов на зачете (итоговый контроль). Результирующая оценка по дисциплине складывается из суммы баллов текущего и итогового контроля.

К зачету допускаются студенты, посетившие все лекции и семинары, прошедшие промежуточную аттестацию, с рейтингом **не менее 30 баллов**. Баллы за текущую работу в семестре по дисциплине складываются из следующих видов деятельности студента:

#### **Балльно-рейтинговая система по дисциплине «Гражданское право»**

Виды контроля	Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания	Всего возможных за семестр работ	Итого максимальная сумма баллов
Присутствие на лекционных и практических (семинарских) занятиях	0,12	45	5
Работа на практических (семинарских) занятиях	1,0	27	27
СРС, в т.ч.:			28
написание конспектов	0,1	10	1
защита рефератов	0,3	7	2
выступление с докладом	0,2	5	1
самостоятельное решение задач	1	8	8
написание эссе	0,2	4	8
контроль СРС (контрольные опросы, тестирование, решение кейсов и др. виды контроля)	0,8	10	8
<b>Итого за семестр</b>	-	-	<b>60</b>



Виды контроля	Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания	Всего возможных за семестр работ	Итого максимальная сумма баллов
<b>Зачет</b>	<b>40,0</b>	<b>1</b>	<b>40</b>
<b>Итого по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100</b>

Текущий контроль по лекционному материалу проводит лектор. Текущий контроль по семинарским занятиям проводит преподаватель, проводивший эти занятия.

Балльно-рейтинговая система предусматривает поощрение студентов за работу в семестре проставлением «премиальных» баллов.

#### **Нормы выставления дополнительных баллов по дисциплине «Гражданское право»**

Виды работ	Максимальная сумма баллов
Решение дополнительных задач	5
Участие в олимпиадах, конкурсах, конференциях в рамках предмета дисциплины	5
<b>Итого</b>	<b>10</b>

#### **Шкала итоговой оценки**

<i>Количество баллов</i>	<i>Оценка</i>
61 – 100	«зачтено»
0 – 60	«не зачтено»