

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шарифович

Должность: Ректор

Дата подписания: 19.02.2024 01:15:53

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52abc07971a868658582319fa4304cc

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д. МИЛЛИОНЩИКОВА»**

Кафедра «Информационное право и юриспруденция»

протокол №_

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
«_____» _____ 2023 г.,
Зав. каф. _____ / И.Г. Гайрабеков /
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Правовой статус коммерческих организаций

Направление подготовки

40.04.01 «Юриспруденция»

Направленность (профиль)

«Юриспруденция»

Квалификация

Магистр

Составитель _____ Д.Х. Сайдумов

Грозный – 2023

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**
Правовое обеспечение инновационной деятельности

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	ОПК-4	Письм. контрольная работа (аттестация) Зачет
2.	Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений.	ОПК-4	Доклад /устный опрос/ реферат
3.	Коммерческий риск и его страхование	ПК-5	Доклад/ /устный опрос/ реферат
4.	Коммерческая информация и ее защита	ПК-5	Доклад/ /устный опрос/ реферат
5.	Франчайзинг в коммерческой деятельности.	ОПК-4	Доклад/ /устный опрос/ реферат
6.	Лизинг как форма коммерческих отношений.	ПК-5	Доклад/ /устный опрос/ реферат
7.	Планирование ассортимента продукции	ПК-5	Доклад/ /устный опрос/ реферат
8.	Государственное регулирование коммерческой деятельности.	ПК-5	Доклад/ /устный опрос/ реферат

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное (практическое) занятие в виде опроса тем, заданных преподавателем обучающимся.	Вопросы по темам / разделам дисциплины
4	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по решению определенной учебно-практической,	Темы рефератов

		учебно-исследовательской или научной темы.	
	Доклад	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление. По решению определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов
	Зачет	Промежуточная форма оценки	Вопросы к зачету

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Практические занятия проводятся в аудиториях и выполняются по заданию преподавателя

семестр		
1.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности. 2. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. 3. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.
2.	Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений.	1. Понятие предприятия. 2. Организационно-правовые формы предприятий. 3. Содержание, функции и организация коммерческой деятельности производственного предприятия
3.	Коммерческий риск и его страхование	1. Понятие коммерческого риска. 2. Классификация коммерческих рисков. 3. Методы снижения коммерческого риска. 4. Страхование коммерческих операций.
4.	Коммерческая информация и ее защита	1. Классификация источников получения коммерческой информации. 2. Методы получения информации. 3. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.
5.	Франчайзинг в коммерческой деятельности.	1. Сущность франчайзинга. 2. Виды франчайзинга. 3. Экономические основы франчайзинга. 4. Правовое регулирование франчайзинга России.
6.	Лизинг как форма коммерческих отношений.	1. Понятие и сущность лизинга. 2. Виды лизинга. 3. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. 4. Экономическая эффективность лизинга.

7.	Планирование ассортимента продукции	1.Экономическая категория «товарный ассортимент». 2.Формирование ассортиментной матрицы. 3.Методы изучения спроса для формирования ассортимента. 4.Методы оптимизации ассортиментного портфеля.
8.	Государственное регулирование коммерческой деятельности.	1.Направления государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий: цель, условия, содержание. 2.Основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России

Критерии оценки (в рамках текущей аттестации)

Регламентом БРС ГГНТУ предусмотрено 15 баллов за текущую аттестацию. Критерии оценки разработаны, исходя из разделения баллов: 15 баллов за освоение теоретических вопросов дисциплины, по 3 балла за ответы – на каждом практическом занятии по данной дисциплине.

Критерии оценки ответов на теоретические вопросы:

- 0 баллов выставляется студенту, если дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

- 1 балл выставляется студенту, если дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно- следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1–2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.

- 2 балла выставляется студенту, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя

- 3 балла выставляется студенту, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.

Баллы за тему выводятся как средний балл по заданным студенту вопросам, не считая количество «наводящих» и уточняющих вопросов.

Баллы за текущую аттестацию выводятся как средний балл по всем темам.

Темы рефератов

1. Правовое положение акционерных обществ, созданных в процессе приватизации.
2. Общее собрание акционеров: проблемы правового регулирования.
3. Правовые проблемы заключения крупных сделок в акционерных обществах.
4. Правовые проблемы заключения сделок с заинтересованностью в акционерных обществах.
5. Правовой порядок приобретения более 30 % акций открытого акционерного общества.
6. Страхование ответственности топ-менеджеров в Российской Федерации.
7. Внесудебная защита прав акционеров.
8. Правовые проблемы обеспечения корпоративного управления в зарубежных странах (1-2 страны для сравнения с Россией).
9. Нормативно-правовые барьеры проведения IPO в РФ.
10. Сделки с акциями: анализ арбитражной практики.
11. Правовые формы «враждебных поглощений» в РФ.
12. Корпоративные конфликты: роль внутренних документов в их предупреждении.
13. Банковские холдинги: особенности корпоративного управления.
14. Ответственность руководителя.
15. Оспаривание решений совета директоров.

Темы докладов

- 1 Понятие и признаки юридического лица. Виды юридических лиц (коммерческие и некоммерческие). Организационно-правовая форма юридического лица.
- 2 Участники, представители, органы юридического лица. Последствия совершения сделок органами и представителями юридических лиц с превышением полномочий.
- 3 Виды правоспособности юридических лиц. Последствия выхода организаций за рамки своей правоспособности.
- 4 Государственная регистрация, учредительные документы, создание, реорганизация, ликвидация юридических лиц.
- 5 Основные типы управления коммерческих организаций, их отличительные признаки. Хозяйственные общества как субъекты, использующие корпоративное управление.
- 6 Общая характеристика корпоративного законодательства: четыре группы законодательных актов.
- 7 Система актов, регулирующих корпоративные отношения (правовые акты государственных органов и локальные акты самих корпораций).
- 8 Правовая природа учредительных документов.
- 9 Корпоративные нормы: понятие и виды (императивные и диспозитивные, законные и подзаконные, нормативные и локальные).
- 10 Рекомендательные нормы государственных органов (Кодекс корпоративного поведения и пр.). Их значение для корпоративного права и корпоративного управления.

Критерии оценивания рефератов и докладов

Регламентом БРС предусмотрено всего 15 баллов за реферат студента. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности защиты студентом до трех рефератов (по 5 баллов).

- 0 баллов выставляется студенту, если подготовлен некачественный реферат: тема не раскрыта, в изложении отсутствует четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.

- **1- балл выставляется студенту, если подготовлен некачественный реферат:** тема раскрыта, однако в изложении отсутствует четкая структура, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.
- **2 балла выставляется студенту, если подготовлен качественный реферат:** тема хорошо раскрыта, в изложении прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Однако студент недостаточно владеет подготовленным материалом.
- **3 балла выставляется студенту, если подготовлен качественный реферат:** тема хорошо раскрыта, в изложении прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Студент хорошо апеллирует терминами науки. Однако затрудняется ответить на дополнительные вопросы по теме реферата (1-2 вопроса).
- **4 балла выставляется студенту, если подготовлен качественный реферат:** тема хорошо раскрыта, в изложении прослеживается четкая структура логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Студент свободно апеллирует терминами науки. Однако на дополнительные вопросы по теме реферата (1-2 вопроса) отвечает только с помощью преподавателя.
- **5 баллов выставляется студенту, если подготовлен качественный реферат:** тема хорошо раскрыта, в изложении прослеживается четкая структура логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Студент свободно апеллирует терминами науки, демонстрирует авторскую позицию. Способен ответить на дополнительные вопросы по теме реферата (1-2 вопроса).

Вопросы к первой рубежной аттестации

- 1 Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
- 2 Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
- 3 Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.
- 4 Информация как предмет коммерческого распространения.
- 5 Технология и индустрия коммерческого распространения информации.
- 6 Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка.
- 7 Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
- 8 Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
- 9 Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
- 10 Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
- 11 Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
- 12 Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
- 13 Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
- 14 Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
- 15 Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
- 16 Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.

Вопросы ко второй рубежной аттестации:

1. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
2. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
3. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
4. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
5. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
6. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
7. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
8. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
9. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
10. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
11. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
12. Защита коммерческой информации.
13. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
14. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
15. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
16. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
17. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.).
18. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.
19. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.

Пример задания, выдаваемого при рубежной аттестации

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. академика М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ №1

Дисциплина

Правовой статус коммерческих организаций

1. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
2. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
3. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.

4. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.

« ____ » _____ 20 ____ г.

Преподаватель _____

Критерии оценки:

Оценка **«отлично» (20 баллов)** ставится, если студент ответил правильно на 86% и более

Оценка **«хорошо» (15 баллов)** ставится, если студент дал правильный ответ на 71 – 85

Оценка **«удовлетворительно» (10 баллов)** ставится, если студент ответил верно на 51 – 70% вопросов.

Оценка **«неудовлетворительно» (0 баллов)** ставится, если правильных ответов менее 50% (**0 баллов**)

Вопросы, выносимые на экзамен

Итоговая отчетность студентов по дисциплине принимается по билетам, с предоставлением времени на подготовку (20-30 мин.) и последующим устным ответом преподавателю. Состав билета на зачет – 2 теоретических вопроса.

Вопросы к зачету

- 1 Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
- 2 Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
- 3 Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.
- 4 Информация как предмет коммерческого распространения.
- 5 Технология и индустрия коммерческого распространения информации.
- 6 Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка.
- 7 Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
- 8 Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
- 9 Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
- 10 Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
- 11 Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
- 12 Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
- 13 Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
- 14 Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.

- 15 Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
- 16 Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
- 17 Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
- 18 Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
- 19 Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
- 20 Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
- 21 Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
- 22 Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
- 23 Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
- 24 Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
- 25 Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
- 26 Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
- 27 Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
- 28 Защита коммерческой информации.
- 29 Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
- 30 Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
- 31 Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
- 32 Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
- 33 Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.).
- 34 Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.
- 35 Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.

ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени академика М.Д. Миллионщикова

БИЛЕТ № 1

Дисциплина *Правовой статус коммерческих организаций*

Кафедра «информационное право и юриспруденция»

1 Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.

2 Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.

УТВЕРЖДАЮ

«__» _____ 20__ г

Зав. кафедрой _____

Критерии оценки знаний студентов на зачете

Регламентом БРС предусмотрено 20 баллов за ответ студента на зачете. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на два вопроса по билетам к зачёту.

- 0 баллов выставляется студенту, если студент неподготовлен: вопросы не раскрыты, в изложении ответов отсутствует четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Не может ответить на дополнительные вопросы, предложенные преподавателем.*
- от 1 до 7 баллов выставляется студенту, если студент подготовлен слабо: вопросы полностью не раскрыты, в изложении ответов отсутствует четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений.*
- от 7 до 15 баллов выставляется студенту, если студент подготовлен хорошо: один вопрос полностью раскрыт, в изложении ответов прослеживается четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Второй вопрос чуть слабоват. Студент свободно апеллирует терминами науки. Однако на дополнительные вопросы (1-2 вопроса) отвечает только с помощью преподавателя.*
- от 15 до 20 баллов выставляется студенту, если студент подготовлен отлично и качественно: вопросы полностью раскрыты, в изложении ответов прослеживается четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Студент свободно апеллирует терминами науки. Способен ответить на дополнительные вопросы по билету (1-2 вопроса)*

**КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ**

«Правовой статус коммерческих организаций»

**Тестовые задания к первой рубежной аттестации
по дисциплине «Правовой статус коммерческих организаций»
Вариант №1**

1. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

- A. в Уголовном кодексе РФ;
- B. в Гражданском кодексе РФ;
- C. в Трудовом кодексе РФ;
- D. в Налоговом кодексе РФ.

2. Что такое Российское коммерческое право?

- A. один из элементов российской правовой системы;
- B. совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
- C. относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
- D. совокупность обычаев делового оборота.

3. Предмет коммерческого права:

- A. управленческие отношения;
- B. отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
- C. отношения, возникающие в сфере административного права;
- D. управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Что является целью коммерческой деятельности?

- A. извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- B. просто систематическое отчуждение товаров;
- C. безвозмездная передача товаров третьим лицам.
- D. получение прибыли.

5. Источник коммерческого права:

- A. обычай делового оборота;
- B. судебный прецедент;
- C. договор поставки;
- D. договор подряда.

6. Императивными нормами права являются нормы, которые:

- A. позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
- B. носят рекомендательный характер;
- C. обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
- D. позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Какие элементы входят в содержание правовой нормы?

- A. гипотеза, санкция, договор;
- B. диспозиция, гипотеза, правило;
- C. санкция, диспозиция, соглашение;
- D. гипотеза, диспозиция, санкция.

8. Какой вид отношений регулирует правовой институт?

- A. однородных отношений;
- B. разнородных отношений;
- C. неопределенных отношений;
- D. определенных отношений.

9. Что такое торговый обычай?

- A. правило применяемое по соглашению сторон;
- B. правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
- C. правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
- D. правило применяемое одной из сторон.

10. Что такое субъект коммерческой деятельности?

- A. несовершеннолетние;
- B. специалист, работающий в области юриспруденции;
- C. юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
- D. экономист.

**Тестовые задания к первой рубежной аттестации
по дисциплине «Правовой статус коммерческих организаций»
Вариант №2**

1. Что из ответов является специальными субъектами товарного рынка?

- A. оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
- B. торгово-промышленные выставки;
- C. только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
- D. оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

2. Что относится к коммерческим организациям?

- A. общественная организация;
- B. благотворительный фонд;
- C. общество с ограниченной ответственностью;
- D. общественный фонд.

3. В какой момент гражданин признается предпринимателем?

- A. подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;
- B. государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- C. достижения полной дееспособности;
- D. осуществления предпринимательской деятельности.

4. Что является объектом торгового оборота?

- A. личные права и обязанности;
- B. личный капитал;
- C. товарораспорядительные документы;
- D. личные свободы.

5. Что такое правовой режим товаров в торговле?

- A. совокупность законов;
- B. совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
- C. совокупность личных прав;
- D. совокупность законов, правил и личных прав.

6. Основная цель деятельности некоммерческой организации:

- A. получение прибыли;
- B. получение прибыли не является основной целью;
- C. получение гарантий;
- D. получение товара.

7. Какие стадии применяются при рассмотрении дела о банкротстве?

- A. наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;
- B. внешнее управление и конкурсное производство;
- C. мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;
- D. наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

8. Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности:

- A. хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- B. только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- C. общество с ограниченной ответственностью;
- D. хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

9. Деликтоспособность является способностью:

- A. иметь права и обязанности;
- B. совершать сделки;
- C. отказаться от совершения сделки;
- D. нести юридическую ответственность за свои действия.

10. Что значит право владения?

- A. возможность иметь у себя данное имущество;
- B. содержать его в своем хозяйстве;
- C. фактически обладать им;
- D. владение, пользование и распоряжение имуществом.

**Тестовые задания ко второй рубежной аттестации
по дисциплине «Правовой статус коммерческих организаций»
Вариант №2**

1. Основу господства международных корпораций на мировом рынке составляют:

- A. прямые инвестиции
- B. портфельные инвестиции
- C. поддержка государства

2. Кто является автором наиболее авторитетного в мире исследования о конкурентоспособности стран и наций:

- A. Шумпетер
- B. Портер
- C. Даннинг

3. Международный банк реконструкции и развития (МБРР):

- A. наблюдает за валютной политикой государств
- B. оказывает помощь государствам, имеющим трудности с платежным балансом
- C. оказывает помощь и содействие Центральным банкам различных государств

4. Сделка, когда посредник сбывает от своего имени товар, поставленный продавцом на склад посредника, называется:

- A. консигнационной
- B. дистрибьютерской
- C. компенсационной

5. Процесс, вызванный усилением и изменением в международной конкуренции, насыщением местных рынков и потребностью фирмы в экспансии на зарубежные рынки, называется:

- A. вертикальной интеграцией
- B. стратегическим планированием
- C. интернационализацией

6. Международный франчайзинг - это:

- A. особое соглашение, в соответствии с которым фирма продает свой управленческий опыт и ставит менеджмент зарубежной компании
- B. особая форма лицензии, в которой компания позволяет другой компании использовать свою систему ведения бизнеса в целом под ее маркой за определенную плату
- C. соглашение в соответствии с которым, компания позволяет зарубежной фирме использовать ее технологию, патенты, торговые марки, авторские права за определенную плату (роялти)

7. Ключевое отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм внешнеэкономических связей:

- A. наличие иностранных партнеров
- B. наличие более одного учредителя
- C. наличие общей собственности

8. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

- A. одномоментное обретение конкурентных преимуществ
- B. многомоментное обретение конкурентных преимуществ
- C. медленная адаптация компании к незнакомым рынкам

9. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

- A. медленная адаптация компании к незнакомым рынкам
- B. многомоментное обретение конкурентных преимуществ
- C. быстрая адаптация компании к незнакомым рынкам

10. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле:

- A. Бай-бэк
- B. Арбитраж
- C. Демпинг

**Тестовые задания ко второй рубежной аттестации
по дисциплине «Правовой статус коммерческих организаций»
Вариант №2**

1. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

- A. препятствия для репатриации прибыли или собственности иностранных компаний
- B. военизированный разгон студенческой демонстрации
- B. досрочные парламентские выборы

2. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

- A. досрочные парламентские выборы
- B. экспроприация корпоративных активов
- C. военизированный разгон студенческой демонстрации

3. Что из перечисленного не может служить источником данных о международной конкурентоспособности стран:

- A. исследования Хекшера-Оллина
- B. рейтинг Euromoney
- C. исследование Портера

4. Основное отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм экономических союзов:

- A. долговременный характер
- B. наличие межфирменного кооперационного соглашения
- C. акционерная основа

5. Непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера – это:

- A. Ноу-хау
- B. Лизинг
- C. Патент

6. Укажите базисные условия поставки товаров, в которые входит уплата таможенной пошлины:

- A. EXW
- B. DDP
- C. FOB

7. Какая из стратегий ведения международных операций обладает наименьшим риском:

- A. лицензирование
- B. экспорт
- C. франчайзинг

8. Крупнейшая американская информационная компания, представляющая сведения о компаниях мира:

- A. General Electric
- B. Dun & Breadstreet
- C. General Motors

9. Что является исключением из перечня форм международных инвестиционных связей:

- A. создание свободных экономических зон
- B. концессии
- C. международная миграция рабочей силы

10. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:

- A. цена с последующей фиксацией
- B. твердая цена
- C. бартерная цена

Ключи к тестовым заданиям

№	Первая рубежная аттестация		Вторая рубежная аттестация	
	Вариант №1	Вариант №2	Вариант №1	Вариант №2
1	В	D	A	A
2	С	С	В	В
3	В	В	С	A
4	A	С	A	С
5	A	В	С	A
6	В	В	В	В
7	D	D	С	С
8	A	D	A	В
9	С	D	С	С
10	С	D	В	В

БИЛЕТЫ НА ЭКЗАМЕН

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"
Билет № 1

- 1 Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
2. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"
Билет № 2

1. Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
2. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"
Билет № 3

1. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой
2. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.).

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"

Билет № 4

1. Информация как предмет коммерческого распространения
2. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"**

Группа "___" Семестр "___"

Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"

Билет № 5

1. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
2. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"**

Группа "___" Семестр "___"

Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"

Билет № 6

1. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
2. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"**

Группа "___" Семестр "___"

Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"

Билет № 7

1. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
2. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"
Билет № 8

1. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
2. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"
Билет № 9

1. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
2. Защита коммерческой информации.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт "Цифровой экономики и технологического предпринимательства"
Группа "___" Семестр "___"
Дисциплина " Правовой статус коммерческих организаций"
Билет № 10

1. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
2. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____
