

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Щербакова Елена Сергеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 30.12.2020 16:08:41
Уникальный программный ключ:
28049405e27773754b421c0f7cbfa26b49543c95674999bee5f5fb252f9413c4



**Частное образовательное учреждение высшего образования
Тульский институт управления и бизнеса имени Никиты Демидовича Демидова**

**Кафедра
«Юриспруденции»**

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой
«Юриспруденции»

Ярославцева А. Е.

31 января 2019 г.

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПРАВО
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Укрупненная группа направлений и специальностей	40.00.00 Юриспруденция
Направление	40.03.01 Юриспруденция
Профиль	Гражданско- правовой
Форма обучения	<i>Очная, очно-заочная, заочное</i>

Тула
2019 год

При разработке рабочей программы учебной дисциплины в основу положены:

1. ФГОС ВО по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата), утвержденный Министерством образования и науки РФ от 01.12.2016 г. № 1511

2. Учебный план по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата)

Разработчики:

Ошевнев Олег Евгеньевич, к.э.н.

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание, должность)



/ /

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Юриспруденции», протокол № 3 от «31» января 2019 г.

Заведующий кафедрой Юриспруденции



/Ярославцева А. Е.

/

Согласовано от Библиотеки _____



_____ /Минайчева Г.В./

(подпись)

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛИНЫ ПО ФГОС ВО

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 декабря 2016 года № 45038 дисциплина «Потребительское право». Учебная дисциплина «Потребительское право» является дисциплиной по выбору вариативной части.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Потребительское право» является формирование юридического мировоззрения у студентов, подготовка юриста, обладающего высоким уровнем теоретических знаний в области правового регулирования коммерческой деятельности, необходимых для углубленного изучения других юридических дисциплин, и успешного применения этих знаний в последующей практической деятельности.

При изучении дисциплины решаются следующие **задачи**:

- ознакомление студентов с понятиями и категориями курса, методами правового регулирования коммерческой деятельности, функциями коммерческой деятельности, а также с ее государственной организацией;
- изучение законодательства о деятельности субъектов потребительского права, перспектив и основных направлений развития законодательного регулирования потребительской деятельности в Российской Федерации;
- ознакомление студентов с практикой применения норм потребительского права.

3. ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В ходе изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- нормативные правовые акты, регулирующие отношения в сфере защиты прав потребителя; основные понятия и терминологию, относящуюся к потребительскому праву; разъяснения Постановлений Пленума Верховного Суда РФ по вопросам защиты прав потребителей.

Уметь:

- анализировать и применять законодательство по защите прав потребителей; устанавливать факты правонарушений в области защиты прав потребителей; определять меры ответственности; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав; составлять необходимые документы; ориентироваться в специальной литературе.

Владеть:

- навыками обобщать, анализировать и обосновывать свою позицию по правовым вопросам по защите прав потребителей; давать объективную оценку различным правоотношениям в сфере защиты прав потребителей; осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры

Овладеть компетенциями:

- ПК-5 – способен применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности;

4. ТЕМАТИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

№ ДЕ	Наименование дидактической единицы	№ пп	Тема	Перечень планируемых результатов обучения (ПРО)
1	Общие условия защиты прав потребителей	1	Правовые основы защиты прав потребителей	ПК-5
		2	Право потребителей на обеспечение качества и безопасности товаров (работ, услуг)	
		3	Ответственность участников отношений по защите прав потребителей	
		4	Защита прав потребителей при продаже товаров	
2	Защита отдельных прав потребителей	5	Защита прав потребителей государственными органами, органами местного самоуправления и общественными объединениями	ПК-5
		6	Правила продажи отдельных видов товаров	
		7	Правила оказания отдельных видов услуг	
		10	Договоры, регулирующие торговый оборот	

5. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКОЙ СХЕМЕ

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом Высшего образования по курсу «Потребительское право» и предназначена для студентов направления Юриспруденция (уровень бакалавриата).

Учебная дисциплина «Потребительское право» является дисциплиной по выбору вариативной части. Для освоения данной учебной дисциплины необходимы знания и умения обучающихся, приобретенные в результате освоения предшествующей дисциплины «Гражданское право».

Знания, полученные в результате изучения дисциплины «Потребительское право» необходимы для последующего изучения таких дисциплин, как «Особенности рассмотрения и разрешения отдельных категорий гражданских дел», а также для прохождения студентами производственной практики, государственной итоговой аттестации

Компетенции, знания и умения, а также опыт деятельности, приобретаемые студентами после изучения дисциплины будут использоваться ими в ходе осуществления профессиональной деятельности.

6. ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ИХ ТРУДОЕМКОСТЬ

Объём дисциплины	Всего часов		
	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	180	180	180

Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	72	48	18
Аудиторная работа (всего):	72	48	18
в том числе:			
лекции	24	16	6
семинары, практические занятия	48	32	12
Внеаудиторная работа (всего):			
Самостоятельная работа обучающихся(всего)	108	132	158
Вид промежуточной аттестации обучающегося (зачёт, контрольная работа, экзамен)	30	30	30 (4 ч.)

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание разделов дисциплины

Тема 1.1. Правовые основы защиты прав потребителей

Содержание лекционного курса:

Законодательство, регулирующее отношения в сфере защиты прав потребителей: федеральное и законодательство субъектов РФ. Роль Конституции РФ в регулировании прав потребителей. Международные договоры РФ, содержащие нормы о защите прав потребителей. Подзаконные нормативно-правовые акты в сфере защиты прав потребителей. Состав правовых отношений, складывающихся при реализации, охране и защите прав потребителей. Субъекты, объекты отношений. Содержание правоотношений в сфере защиты прав потребителей (права и обязанности сторон)

Содержание практических занятий:

1. История развития потребительских отношений в России и за рубежом.
2. Понятие потребительского права.
3. Понятие и элементы потребительских отношений.
4. Источники потребительского права.
5. Основные понятия, используемые в Законе «О защите прав потребителей».
6. Место потребительского права в науке.
7. Договор как основа обязательств в потребительских отношениях.
8. Международные акты в области защиты прав потребителей

Тема 1.2. Право потребителей на обеспечение качества и безопасности товаров (работ, услуг)

Содержание лекционного курса:

Качество товара, работы, услуги. Понятие обычно предъявляемых требований к качеству товара. Обязанность продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность, передать покупателю товар, соответствующий обязательным требованиям к его качеству. Обязанность изготовителя, исполнителя, продавца в области установления срока службы, срока годности товара (работы), а также гарантийного срока на товар (работу). Понятие безопасности товара (работы, услуги). Право потребителя на безопасность товара (работы, услуги). Понятие вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя.

Состав информации об изготовителе, исполнителе, продавце. Понятие фирменного наименования юридического лица. Информация о месте нахождения и режиме работы юридического лица. Информация о государственной регистрации индивидуального предпринимателя. Информация о лицензии. Информация о товарах, работах, услугах, обеспечивающая возможность их правильного выбора. Способы и перечень доведения информации до

потребителей. Цена договора: понятие, правовое регулирование. Общие и специальные требования к содержанию информации, доводимой до потребителей.

Содержание практических занятий:

1. Право потребителя на просвещение.
2. Право потребителей на информацию.
3. Понятие информации о товаре, работе, услуге;
4. Виды и формы информации;
5. Общие требования, предъявляемые к предоставляемой потребителю информации;
6. Формы и способы доведения информации до потребителя;
7. Сведения об изготовителе (исполнителе, продавца);
8. Сведения о товаре (работе, услуге).
9. Право потребителей на безопасность товаров (работ, услуг).
10. Сертификация товаров и услуг. Законодательство о стандартизации и сертификации товаров и услуг.
11. Сроки годности.
12. Сроки службы.
13. Экономические и правовые аспекты понятия качества товаров, работ и услуг.
14. Право потребителей на качество товаров (работ, услуг).
15. Государственные стандарты Российской Федерации.
16. Способы определения качества товаров, работ, услуг.
17. Право на обмен товара надлежащего качества.
18. Права потребителя при обнаружении недостатков в выполненной работе (оказанной услуге).
19. Право на возмещение материального вреда, причиненного вследствие недостатков товара (работы, услуги).
20. Право на компенсацию морального вреда.
21. Претензионный порядок защиты прав потребителей.
22. Право на судебную защиту прав потребителей.

Тема 1.3. Ответственность участников отношений по защите прав потребителей

Содержание лекционного курса:

Понятие и виды ответственности. Последствия непредставления потребителю возможности незамедлительно получить информацию о товаре, работе, услуге при заключении договора с изготовителем, исполнителем, продавцом. Последствия непредставления полной и достоверной информации о товаре, работе, услуге.

Абсолютная ответственность продавца, изготовителя, исполнителя за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потребителя в связи с использованием материалов, оборудования, иных средств.

Ответственность продавца, изготовителя, исполнителя за нарушение прав потребителей. Имущественная ответственность за вред, причиненный вследствие недостатков товара, работы, услуги. Моральный вред: понятие и компенсация. Недействительность условий договора, ущемляющих права потребителей. Судебная защита прав потребителей.

Содержание практических занятий:

1. Общее понятие юридической ответственности за нарушение законодательства о защите прав потребителей.
2. Гражданско-правовая ответственность за нарушение прав потребителей. Компенсация морального вреда.
3. Основания ответственности продавца (изготовителя, исполнителя) за причиненный потребителю вред, причиненный вследствие недостатков товара (работы, услуги).
4. Ответственность за непредоставление или предоставление ненадлежащей информации.
5. Ответственность за нарушение права потребителя на качество и безопасность товаров (работ, услуг).
6. Ответственность в случае продажи товаров с недостатками.
7. Ответственность за нарушение сроков при оказании услуг (выполнении работ).
8. Административная ответственность за нарушение прав потребителей.
9. Уголовно-правовая ответственность за нарушение прав потребителей.
10. Недействительность условий договора, ущемляющих права потребителя.

Раздел 2. Защита отдельных прав потребителей

Тема 2.1. Защита прав потребителей при продаже товаров

Содержание лекционного курса:

Последствия продажи товаров ненадлежащего качества. Право потребителя на полное возмещение убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества. Сроки возмещения убытков. Понятие и виды недостатков товаров. Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров. Устранение недостатков товара изготовителем, продавцом. Замена товара ненадлежащего качества. Сроки удовлетворения отдельных требований потребителя. Ответственность продавца, изготовителя за просрочку выполнения требований потребителя. Расчеты с потребителем в случае приобретения им товара ненадлежащего качества. Право потребителя на обмен товаров надлежащего качества.

Содержание практических занятий:

1. Последствия продажи товара ненадлежащего качества.
2. Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товара.
3. Обстоятельства, освобождающие продавца (изготовителя) от обязанности удовлетворить требования потребителя.
4. Безвозмездное устранение недостатков товара изготовителем (продавцом).
5. Замена товара ненадлежащего качества.
6. Ответственность продавца (изготовителя) за просрочку выполнения требований потребителя.
7. Расчеты с потребителем в случае приобретения им товара ненадлежащего качества.
8. Право потребителя на обмен товара надлежащего качества.

9. Возмещение расходов на исправление недостатков товара потребителем или третьим лицом.

10. Расторжение договора купли-продажи.

Тема 2.2. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)

Содержание лекционного курса:

Понятие работы и услуги, их соотношение. Сроки выполнения работ (оказания услуг), последствия нарушения сроков. Права потребителей при обнаружении недостатков выполненной работы (оказанной услуги), сроки устранения недостатков. Право потребителя на расторжение договора о выполнении работы. Смета на выполнение работы. Выполнение работы из материалов изготовителя, из материалов потребителя. Порядок расчетов за выполненную работу (оказанную услугу).

Содержание практических занятий:

1. Обязанность исполнителя заключать договор на выполнение работ и оказание услуг.

2. Обязанность исполнителя по своевременному и качественному выполнению работы и оказанию услуги.

3. Сроки выполнения работ (оказания услуг). Последствия нарушения сроков выполнения работ и оказания услуг исполнителем.

4. Сроки обнаружения недостатков в работе, услуге и права потребителя при их обнаружении.

5. Сроки устранения недостатков в работе, услуге. Сроки удовлетворения отдельных требований потребителя. Расторжение договора.

6. Смета на выполнение работы (оказание услуги).

7. Порядок расчётов за выполненную работу (оказанную услугу).

Тема 2.3. Защита прав потребителей государственными органами, органами местного самоуправления и общественными объединениями

Содержание лекционного курса:

Сущность и содержание государственной защиты прав потребителей. Статус и полномочия Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Статус и полномочия органов исполнительной власти, осуществляющих контроль за качеством и безопасностью товаров, работ, услуг. Формы реагирования органов государственной власти, осуществляющих контроль за качеством и безопасностью товаров, работ, услуг.

Осуществление защиты прав потребителей органами местного самоуправления. Правовой статус общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов). Защита интересов неопределенного круга потребителей. Иски о защите прав потребителей.

Содержание практических занятий:

1. Понятие государственной защиты прав потребителей.

2. Правовое регулирование статуса органов, осуществляющих контроль за соблюдением законодательства о защите прав потребителей.

3. Полномочия федеральных органов исполнительной власти (их территориальных органов), осуществляющих контроль за качеством и безопасностью товаров (работ, услуг).

4. Общественная защита прав потребителей. Полномочия общественных организаций потребителей.

5. Защита интересов неопределённого круга потребителей.
6. Полномочия органов по защите прав потребителей при местной администрации.
 7. Судебная защита прав потребителей.

Тема 2.4. Правила продажи отдельных видов товаров

Содержание лекционного курса:

Порядок утверждения правил продажи отдельных видов товаров. Правила работы предприятия розничной торговли. Правила торговли на оптовом продовольственном рынке. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней. Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения. Особенности продажи оружия и патронов к нему. Особенности продажи животных и растений. Правила продажи иных товаров.

Содержание практических занятий:

1. Правила продажи отдельных видов товаров:
 - 1.1 Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения;
 - 1.2 Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров;
 - 1.3 Особенности продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов;
 - 1.4 Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней;
 - 1.5 Особенности продажи оружия и патронов к нему;
2. Продажа иных видов товаров:
 - 2.1 Особенности продажи продовольственных товаров;
 - 2.2 Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных и меховых товаров и обуви;
 - 2.3 Особенности продажи животных и растений.
3. Правила торговли на оптовом продовольственном рынке.
4. Правила продажи дистанционным способом.

Тема 2.5. Правила оказания отдельных видов услуг

Содержание лекционного курса:

Правила оказания услуг общественного питания. Правила предоставления коммунальных услуг. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации. Правила бытового обслуживания населения в РФ. Правила оказания услуг по перевозке пассажиров, грузов, багажа. Правила предоставления платных медицинских услуг населению. Правила предоставления услуг по вывозу твёрдых и жидких бытовых отходов.

Содержание практических занятий:

1. Правила оказания услуг общественного питания.
2. Правила предоставления коммунальных услуг
3. Правила предоставления услуг по вывозу твёрдых и жидких бытовых отходов.
4. Правила предоставления туристических услуг.
5. Правила предоставления гостиничных услуг.
6. Правила оказания услуг по перевозке пассажиров, а также грузов, багажа и грузобагажа для личных (бытовых) нужд на частном и государственном транспорте.
7. Правила предоставления платных медицинских услуг населению частными медицинскими учреждениями.
8. Правила бытового обслуживания населения

7.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ

Очная форма обучения

№ п/п	Разделы и темы учебной дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)							Очно эжур пром ма Форм ости
			ВСЕГО	Из них аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа	
				Лекции	Практикум Лаборатор	Практическ. занятия /семинары				
1	Раздел 1. Общие условия защиты прав потребителей	6	-	-	-	-	-	-	-	
2	Тема 1.1. Правовые основы защиты прав потребителей	6	18	2		6	10			Устный опрос Решение задач
3	Тема 1.2. Право потребителей на обеспечение качества и безопасности товаров (работ, услуг)	6	18	2		6	10			Устный опрос Решение задач
4	Тема 1.3. Ответственность участников отношений по защите прав потребителей	6	20	2		6	12			Устный опрос Решение задач
5	Раздел 2. Защита отдельных прав потребителей	6	-	-	-	-	-	-	-	
6	Тема 2.1. Защита прав потребителей при продаже товаров	6	26	4		6	16			Устный опрос Решение задач
7	Тема 2.2. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)	6	24	4		6	14			Устный опрос Решение задач
8	Тема 2.3. Защита прав потребителей государственными органами, органами местного самоуправления и общественными объединениями	6	22	2		6	14			Устный опрос задачи
9	Тема 2.4. Правила продажи отдельных видов товаров	6	26	4		6	16			Устный опрос рефераты
10	Тема 2.5. Правила оказания отдельных видов услуг	6	26	4		6	16			Устный опрос

1	ИТОГО	6	180	24		48	108			Зачет с оценкой

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Разделы и темы учебной дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)						Формы контроля	
			ВСЕГО	Из них аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контрольная работа		Курсовая работа
				Лекции	Практикум Лаборатор	Практическ занятия /семинары				
1	Раздел 1. Общие условия защиты прав потребителей	7								
2	Тема 1.1. Правовые основы защиты прав потребителей	7	22	2		4	16			Устный опрос Решение задач
3	Тема 1.2. Право потребителей на обеспечение качества и безопасности товаров (работ, услуг)	7	22	2		4	16			Устный опрос Решение задач
4	Тема 1.3. Ответственность участников отношений по защите прав потребителей	7	22	2		4	16			Устный опрос Решение задач
5	Раздел 2. Защита отдельных прав потребителей	7								
6	Тема 2.1. Защита прав потребителей при продаже товаров	7	22	2		4	16			Устный опрос Решение задач
7	Тема 2.2. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)	7	22	2		4	16			Устный опрос Решение задач
8	Тема 2.3. Защита прав потребителей государственными органами, органами местного самоуправления и общественными объединениями	7	22	2		4	16			Устный опрос задачи
9	Тема 2.4. Правила продажи отдельных видов товаров	7	24	2		4	18			Устный опрос

									рефераты
10	Тема 2.5. Правила оказания отдельных видов услуг	7	24	2		4	18		Устный опрос
2	ИТОГО	7	180	16		32	132		Зачет с оценкой

Заочная форма обучения

№ п/п	Разделы и темы учебной дисциплины	Курс	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)						Формы контроля	
			ВСЕГО	Из них аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контрольная работа		Курсовая работа
				Лекции	Практикум Лаборатор	Практическ. занятия / семинары				
1	Раздел 1. Общие условия защиты прав потребителей	4								
2	Тема 1.1. Правовые основы защиты прав потребителей	4		2		2	18		Устный опрос Решение задач	
3	Тема 1.2. Право потребителей на обеспечение качества и безопасности товаров (работ, услуг)	4					20		Устный опрос Решение задач	
4	Тема 1.3. Ответственность участников отношений по защите прав потребителей	4		2		2	20		Устный опрос Решение задач	
5	Раздел 2. Защита отдельных прав потребителей	4				2				
6	Тема 2.1. Защита прав потребителей при продаже товаров	4		2			20		Устный опрос Решение задач	
7	Тема 2.2. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг)	4					20		Устный опрос Решение задач	
8	Тема 2.3. Защита прав потребителей государственными органами, органами местного самоуправления и общественными	4				2	20		Устный опрос задачи	

	объединениями									
9	Тема 2.4. Правила продажи отдельных видов товаров	4				2	20			Устный опрос рефераты
10	Тема 2.5. Правила оказания отдельных видов услуг	4				2	20			Устный опрос
3	ИТОГО	4	180	6		12	158			Зачет с оценкой (4 часа)

8. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ

Учебным планом не предусмотрено.

9. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом предусмотрено проведение практических занятий по дисциплине.

1. История развития потребительских отношений в России и за рубежом.
2. Понятие потребительского права.
3. Понятие и элементы потребительских отношений.
4. Источники потребительского права.
5. Основные понятия, используемые в Законе «О защите прав потребителей».
6. Место потребительского права в науке.
7. Договор как основа обязательств в потребительских отношениях.
8. Международные акты в области защиты прав потребителей.
9. Право потребителей на безопасность товаров (работ, услуг).
10. Сертификация товаров и услуг. Законодательство о стандартизации и сертификации товаров и услуг.
11. Сроки годности.
12. Сроки службы.
13. Экономические и правовые аспекты понятия качества товаров, работ и услуг.
14. Право потребителей на качество товаров (работ, услуг).
15. Государственные стандарты Российской Федерации.
16. Способы определения качества товаров, работ, услуг.
17. Право на обмен товара надлежащего качества.
18. Права потребителя при обнаружении недостатков в выполненной работе (оказанной услуге).
19. Право на возмещение материального вреда, причиненного вследствие недостатков товара (работы, услуги).
20. Право на компенсацию морального вреда.
21. Претензионный порядок защиты прав потребителей.
22. Право на судебную защиту прав потребителей.

10. СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Учебным планом не предусмотрено.

11. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

11.1 ОБЩИЙ ПЕРЕЧЕНЬ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Рекомендуются следующие виды самостоятельной работы:

- выполнение заданий для самостоятельной работы;
- задания для самостоятельной работы;
- заучивание терминологии;
- работа над тестами.

11.2 КУРСОВАЯ РАБОТА (ПРОЕКТ)

Учебным планом не предусмотрено.

11.3 КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Учебным планом не предусмотрено.

11.4 ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА

1. Понятие и признаки коммерческой деятельности. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие коммерческого права. Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина. Предмет изучения коммерческого права.
5. Соотношение коммерческого, гражданского и предпринимательского права.
6. Правовое обеспечение развития товарного рынка.
7. Принципы коммерческого права.
8. Принцип свободы договора в коммерческом праве.
9. Понятие и виды источников коммерческого права.
10. Обычаи делового оборота в коммерческой деятельности.
11. Понятие и виды объектов торгового оборота.
12. Субъекты коммерческой деятельности и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
13. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).
14. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
15. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
16. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
17. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ.
18. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
19. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
20. Сбытовые и снабженческие подразделения предприятий как участники коммерческой деятельности.
21. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
22. Товарные биржи: правовое регулирование создания и функционирования.
23. Участники биржевой торговли.

24. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
25. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
26. Торговые сделки и контракты: понятие, виды.
27. Понятие и особенности коммерческого договора. Выбор структуры договорных связей.
28. Форма и другие элементы коммерческого договора.
29. Процедура заключения коммерческого договора.
30. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.
31. Порядок заключения договора поставки.
32. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
33. Особенности заключения договоров на биржах.
34. Особенности заключения договоров на ярмарках.
35. Особенности заключения договоров на аукционах.
36. Содержание коммерческого договора.
37. Выработка условий торговых договоров.
38. Исполнение коммерческих сделок.
39. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов.
40. Изменение и расторжение коммерческого договора.
41. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
42. Правовые последствия нарушения договора поставки.
43. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
44. Недействительность коммерческих сделок.
45. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
46. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
47. Дилер: понятие, правовое положение. Дилерские сети.
48. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
49. Организация и порядок проведения аукционов.
50. Оформление результатов аукциона.
51. Понятие и особенности ярмарки. Оптовые ярмарки.
52. Приемка товаров: понятие, юридическое значение.
53. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
54. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
55. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
56. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
57. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.
58. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
59. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
60. Экспертиза качества: понятие, основания, юридическое значение.
61. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
62. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
63. Субъекты и объекты государственного контроля в коммерческой сфере.

64. Защита от неправомерных действий контролирующих органов: понятие, основные правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.

65. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях.

66. Система законодательства, регулирующего рассмотрение споров, возникающих в коммерческом обороте.

67. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.

68. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.

69. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.

70. Условия о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.

71. Претензии и иски в сфере коммерческой деятельности. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.

72. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

11.5. ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ВАРИАНТ ТЕСТА

1. Коммерческое право – это

1) комплексная отрасль права

2) самостоятельная отрасль права

3) подотрасль гражданского права

4) подотрасль предпринимательского права

2. В каком государстве впервые был принят Торговый Кодекс?

1) Германия

2) Франция

3) США

4) Россия

3. Субъекты коммерческого права – это

1) индивидуальные предприниматели и коммерческие

2) индивидуальные предприниматели

3) коммерческие и некоммерческие организации

4) субъекты предпринимательской деятельности

4. Какая организация может быть учреждена только государством или муниципальным образованием

1) унитарное предприятие

2) артель

3) народное предприятие

4) общество с ограниченной ответственностью

5. Право на использование фирменного наименования передается по

1) лицензионному договору

2) договору коммерческой концессии

3) не передается вообще

4) договору предоставления права пользования

6. Какое право имеет коммерческая организация на использование своего фирменного наименования

1) право собственности

2) исключительное право

3) обязательственное право

4) права пользования и владения

7. Какие органы осуществляют регистрацию юридических лиц

1) органы юстиции

- 2) государственные нотариальные конторы**
- 3) налоговые органы
- 4) нотариальные конторы
8. Какие организации создаются в распорядительном порядке
- 1) Кредитные
- 2) страховые
- 3) унитарные предприятия
- 4) коммерческие**
9. Для создания какой организации необходим учредительный договор
- 1) акционерное общество**
- 2) ООО
- 3) унитарное предприятие
- 4) ЗАО
10. Производственный кооператив действует на основании
- 1) Устава**
- 2) учредительного договора
- 3) устава и учредительного договора
- 4) договора
11. ООО действует на основании
- 1) устава**
- 2) устава и учредительного договора
- 3) учредительного договора
- 4) договора
12. АО действует на основании
- 1) устава и учредительного договора**
- 2) учредительного договора
- 3) устава
- 4) договора
13. Унитарное предприятие действует на основании
- 1) устава**
- 2) учредительного договора и устава
- 3) положения
- 4) договора
14. Минимальный размер уставного капитала ООО составляет
- 1) 100 МРОТ**
- 2) 200 МРОТ
- 3) 50 МРОТ
- 4) Законом не установлено
15. Максимальное число участников ООО составляет
- 1) 20
- 2) 50**
- 3) 30
- 4) 100
16. Минимальное число акционеров АО составляет
- 1) 1**
- 2) 3
- 3) 5
- 4) 7
17. Артель – это
- 1) потребительский кооператив
- 2) производственный кооператив
- 3) полное товарищество**

- 4) товарищество на вере
 18. Реорганизацией не является
1) слияние
 2) поглощение
 3) преобразование
 4) присоединение
19. Существенные условия договора, это условия, без согласования которых считается
1) незаключенным
 2) недействительным
 3) притворным
 4) кабальным
20. В каком случае допускается заключение договора в устной форме
 1) между юридическими лицами
 2) между юридическим лицом и гражданином
 3) между гражданами на сумму более 10 МРОТ
4) между гражданами на сумму менее 10 МРОТ
21. Каково соотношение суммы сделки с балансовой стоимостью активов хозяйственного общества при признании ее «крупной»
 1) более 75%
 2) более 20%
 3) более 50%
4) более 25%
22. Назовите обязательный реквизит договора
 1) Виза главного бухгалтера
2) подпись генерального директора
 3) печать организации
 4) дата составления
23. Какой договор подлежит государственной регистрации
1) залог земельного участка
 2) залог автомобиля
 3) аренда офиса сроком на шесть месяцев
 4) продажи квартиры
24. Оферта – это
1) предложение заключение договора
 2) согласие на заключение договора
 3) перечисление денежных средств по договору
 4) протокол о намерениях
25. Твердая оферта – это
1) оферта, с указанием срока для ее акцепта
 2) оферта, от которой не возможно отказаться
 3) оферта с указанием твердой цены будущего договора
 4) оферта с указанием срока поставки
26. Акцепт – это
 1) предложение заключить договор
2) согласие на заключение договора
 3) перечисление денежных средств по договору
 4) протокол о намерениях
27. Протокол разногласий – это
 1) оферта на заключение договора
 2) акцепт оферты
 3) оферта, от которой невозможно отказаться

4) акцепт оферты на иных условиях

28. Какой документ может быть подписан с помощью факсимиле

- 1) переводной вексель
- 2) договор

3) счет-фактура

4) договор с заключением отдельного соглашения об использовании факсимиле

29. Победителем конкурса считается лицо

- 1) предложившее лучшую цену
- 2) предложившее лучшие условия договора
- 3) первым подавшее заявку на участие

4) предложившее лучшие условия исполнения договора

30. При заключении договоров проводятся следующие виды торгов

- 1) аукцион и тендер

2) аукцион и конкурс

- 3) тендер и конкурс

- 4) аукцион, тендер, и конкурс

12. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

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

Изучение дисциплины «Потребительское право» в совокупности с другими дисциплинами базовой части профессионального цикла ФГОС ВО направлено на формирование у студентов следующих компетенций:

ПК-5 – способен применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности;

В ходе изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- нормативные правовые акты, регулирующие отношения в сфере защиты прав потребителя; основные понятия и терминологию, относящуюся к потребительскому праву; разъяснения Постановлений Пленума Верховного Суда РФ по вопросам защиты прав потребителей.

Уметь:

- анализировать и применять законодательство по защите прав потребителей; устанавливать факты правонарушений в области защиты прав потребителей; определять меры ответственности; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав; составлять необходимые документы; ориентироваться в специальной литературе.

Владеть:

- навыками обобщать, анализировать и обосновывать свою позицию по правовым вопросам по защите прав потребителей; давать объективную оценку различным правоотношениям в сфере защиты прав потребителей; осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры

Тематическая структура дисциплины

№	Наименование	№	Тема	Перечень
---	--------------	---	------	----------

ДЕ	дидактической единицы	пп		планируемых результатов обучения (ПРО)
1	Общие условия защиты прав потребителей	1	Правовые основы защиты прав потребителей	ПК-5
		2	Право потребителей на обеспечение качества и безопасности товаров (работ, услуг)	
		3	Ответственность участников отношений по защите прав потребителей	
		4	Защита прав потребителей при продаже товаров	
2	Защита отдельных прав потребителей	5	Защита прав потребителей государственными органами, органами местного самоуправления и общественными объединениями	ПК-5
		6	Правила продажи отдельных видов товаров	
		7	Правила оказания отдельных видов услуг	
		10	Договоры, регулирующие торговый оборот	

12.1.2 Этапы формирования компетенций дисциплины

№ пп	Компетенция	Виды оценочных средств используемых для оценки компетенций по дисциплине		
		Вопросы и задания для зачета с оценкой	Тестирование	Контрольная работа
1	ПК-5	+ (1-72 из 72)	+	

12.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; для каждого результата обучения по дисциплине (модулю) показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания

12.2.1. Вопросы и заданий для экзамена и практических занятий

При оценке знаний на экзамене учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№ пп	Оценка	Шкала
1.	Отлично	Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
2.	Хорошо	Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
3.	Удовлетворительно	Студент должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;

		- уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
4.	Неудовлетворительно	Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

12.2.3. Тестирования

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
2	Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
3	Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
4	Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
5	Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
6	Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

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

12.3.1. Вопросы и задания для экзамена

1. Понятие и признаки потребительского права. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие потребительского права. Потребительского право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина. Предмет изучения потребительского права.
5. Соотношение потребительского, гражданского и предпринимательского права.
6. Правовое обеспечение развития товарного рынка.
7. Принципы потребительского права.
8. Принцип свободы договора в потребительском праве.
9. Понятие и виды источников потребительского права.
10. Обычаи делового оборота в коммерческой деятельности.
11. Понятие и виды объектов торгового оборота.
12. Субъекты коммерческой деятельности и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
13. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).

14. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
15. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
16. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
17. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ.
18. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
19. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
20. Сбытовые и снабженческие подразделения предприятий как участники коммерческой деятельности.
21. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
22. Товарные биржи: правовое регулирование создания и функционирования.
23. Участники биржевой торговли.
24. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
25. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
26. Торговые сделки и контракты: понятие, виды.
27. Понятие и особенности коммерческого договора. Выбор структуры договорных связей.
28. Форма и другие элементы коммерческого договора.
29. Процедура заключения коммерческого договора.
30. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.
31. Порядок заключения договора поставки.
32. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
33. Особенности заключения договоров на биржах.
34. Особенности заключения договоров на ярмарках.
35. Особенности заключения договоров на аукционах.
36. Содержание коммерческого договора.
37. Выработка условий торговых договоров.
38. Исполнение коммерческих сделок.
39. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов.
40. Изменение и расторжение коммерческого договора.
41. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
42. Правовые последствия нарушения договора поставки.
43. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
44. Недействительность коммерческих сделок.
45. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
46. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
47. Дилер: понятие, правовое положение. Дилерские сети.
48. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
49. Организация и порядок проведения аукционов.
50. Оформление результатов аукциона.
51. Понятие и особенности ярмарки. Оптовые ярмарки.
52. Приемка товаров: понятие, юридическое значение.
53. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
54. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
55. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.

56. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
57. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.
58. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
59. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
60. Экспертиза качества: понятие, основания, юридическое значение.
61. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
62. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности.
63. Субъекты и объекты государственного контроля в коммерческой сфере.
64. Защита от неправомерных действий контролирующих органов: понятие, основные правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.
65. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях.
66. Система законодательства, регулирующего рассмотрение споров, возникающих в коммерческом обороте.
67. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.
68. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.
69. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.
70. Условия о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.
71. Претензии и иски в сфере коммерческой деятельности. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
72. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

12.3.2 Примеры тестовых заданий

1. Коммерческое право – это
 - 1) комплексная отрасль права
 - 2) самостоятельная отрасль права
 - 3) подотрасль гражданского права**
 - 4) подотрасль предпринимательского права
2. В каком государстве впервые был принят Торговый Кодекс?
 - 1) Германия
 - 2) Франция**
 - 3) США
 - 4) Россия
3. Субъекты коммерческого права – это
 - 1) индивидуальные предприниматели и коммерческие**
 - 2) индивидуальные предприниматели
 - 3) коммерческие и некоммерческие организации
 - 4) субъекты предпринимательской деятельности
4. Какая организация может быть учреждена только государством или муниципальным образованием
 - 1) унитарное предприятие**
 - 2) артель
 - 3) народное предприятие
 - 4) общество с ограниченной ответственностью
5. Право на использование фирменного наименования передается по

- 1) лицензионному договору
- 2) договору коммерческой концессии
- 3) не передается вообще**
- 4) договору предоставления права пользования
6. Какое право имеет коммерческая организация на использование своего фирменного наименования
 - 1) право собственности
 - 2) исключительное право**
 - 3) обязательственное право
 - 4) права пользования и владения
7. Какие органы осуществляют регистрацию юридических лиц
 - 1) органы юстиции
 - 2) государственные нотариальные конторы**
 - 3) налоговые органы
 - 4) нотариальные конторы
8. Какие организации создаются в распорядительном порядке
 - 1) Кредитные
 - 2) страховые
 - 3) унитарные предприятия
 - 4) коммерческие**
9. Для создания какой организации необходим учредительный договор
 - 1) акционерное общество**
 - 2) ООО
 - 3) унитарное предприятие
 - 4) ЗАО
10. Производственный кооператив действует на основании
 - 1) Устава**
 - 2) учредительного договора
 - 3) устава и учредительного договора
 - 4) договора
11. ООО действует на основании
 - 1) устава**
 - 2) устава и учредительного договора
 - 3) учредительного договора
 - 4) договора
12. АО действует на основании
 - 1) устава и учредительного договора**
 - 2) учредительного договора
 - 3) устава
 - 4) договора
13. Унитарное предприятие действует на основании
 - 1) устава**
 - 2) учредительного договора и устава
 - 3) положения
 - 4) договора
14. Минимальный размер уставного капитала ООО составляет
 - 1) 100 МРОТ**
 - 2) 200 МРОТ
 - 3) 50 МРОТ
 - 4) Законом не установлено
15. Максимальное число участников ООО составляет
 - 1) 20

- 2) **50**
3) 30
4) 100
16. Минимальное число акционеров АО составляет
1) **1**
2) 3
3) 5
4) 7
17. Артель – это
1) потребительский кооператив
2) производственный кооператив
3) **полное товарищество**
4) товарищество на вере
18. Реорганизацией не является
1) **слияние**
2) поглощение
3) преобразование
4) присоединение
19. Существенные условия договора, это условия, без согласования которых считается
1) **незаключенным**
2) **недействительным**
3) **притворным**
4) **кабальным**
20. В каком случае допускается заключение договора в устной форме
1) между юридическими лицами
2) между юридическим лицом и гражданином
3) между гражданами на сумму более 10 МРОТ
4) **между гражданами на сумму менее 10 МРОТ**
21. Каково соотношение суммы сделки с балансовой стоимостью активов хозяйственного общества при признании ее «крупной»
1) более 75%
2) более 20%
3) более 50%
4) **более 25%**
22. Назовите обязательный реквизит договора
1) Виза главного бухгалтера
2) **подпись генерального директора**
3) печать организации
4) дата составления
23. Какой договор подлежит государственной регистрации
1) **залог земельного участка**
2) залог автомобиля
3) аренда офиса сроком на шесть месяцев
4) продажи квартиры
24. Оферта – это
1) **предложение заключение договора**
2) согласие на заключение договора
3) перечисление денежных средств по договору
4) протокол о намерениях
25. Твердая оферта – это
1) **оферта, с указанием срока для ее акцепта**

- 2) оферта, от которой не возможно отказаться
- 3) оферта с указанием твердой цены будущего договора
- 4) оферта с указанием срока поставки
- 26. Акцепт – это
 - 1) предложение заключить договор
 - 2) согласие на заключение договора**
 - 3) перечисление денежных средств по договору
 - 4) протокол о намерениях
- 27. Протокол разногласий – это
 - 1) оферта на заключение договора
 - 2) акцепт оферты
 - 3) оферта, от которой невозможно отказаться
 - 4) акцепт оферты на иных условиях**
- 28. Какой документ может быть подписан с помощью факсимиле
 - 1) переводной вексель
 - 2) договор
 - 3) счет-фактура**
 - 4) договор с заключением отдельного соглашения об использовании факсимиле
- 29. Победителем конкурса считается лицо
 - 1) предложившее лучшую цену
 - 2) предложившее лучшие условия договора
 - 3) первым подавшее заявку на участие
 - 4) предложившее лучшие условия исполнения договора**
- 30. При заключении договоров проводятся следующие виды торгов
 - 1) аукцион и тендер
 - 2) аукцион и конкурс**
 - 3) тендер и конкурс
 - 4) аукцион, тендер, и конкурс

12.3.3 Перечень рекомендуемых практических занятий

- 1. История развития потребительских отношений в России и за рубежом.
- 2. Понятие потребительского права.
- 3. Понятие и элементы потребительских отношений.
- 4. Источники потребительского права.
- 5. Основные понятия, используемые в Законе «О защите прав потребителей».
- 6. Место потребительского права в науке.
- 7. Договор как основа обязательств в потребительских отношениях.
- 8. Международные акты в области защиты прав потребителей.
- 9. Право потребителей на безопасность товаров (работ, услуг).
- 10. Сертификация товаров и услуг. Законодательство о стандартизации и сертификации товаров и услуг.
- 11. Сроки годности.
- 12. Сроки службы.
- 13. Экономические и правовые аспекты понятия качества товаров, работ и услуг.
- 14. Право потребителей на качество товаров (работ, услуг).
- 15. Государственные стандарты Российской Федерации.
- 16. Способы определения качества товаров, работ, услуг.
- 17. Право на обмен товара надлежащего качества.
- 18. Права потребителя при обнаружении недостатков в выполненной работе (оказанной услуге).
- 19. Право на возмещение материального вреда, причиненного вследствие недостатков товара (работы, услуги).

20. Право на компенсацию морального вреда.
21. Претензионный порядок защиты прав потребителей.
22. Право на судебную защиту прав потребителей.

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

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на практических (семинарских) занятиях, а также при выполнении лабораторных работ. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от студента проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки - это умения, развитые и закреплённые осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении студентом практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы на тренажерах, симуляторах, лабораторном оборудовании и т.д. При этом студент поставлен в условия, когда он вынужден самостоятельно (творчески) искать пути и средства для разрешения поставленных задач, самостоятельно планировать свою работу и анализировать ее результаты, принимать определенные решения в рамках своих полномочий, самостоятельно выбирать аргументацию и нести ответственность за проделанную работу, т.е. проявить владение навыками. Взаимодействие с преподавателем осуществляется периодически по завершению определенных этапов работы и проходит в виде консультаций. При оценке владения навыками преподавателем оценивается не только правильность решения выполненного задания, но и способность (готовность) студента решать подобные практико-ориентированные задания самостоятельно (в перспективе за стенами вуза) и, главным образом, способность студента обосновывать и аргументировать свои решения и предложения.

В таблице приведены процедуры оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Виды учебных занятий и контрольных мероприятий	Оцениваемые результаты обучения	Процедуры оценивания
Посещение студентом аудиторных занятий	ЗНАНИЕ теоретического материала по пройденным темам (модулям)	Проверка конспектов лекций, устный опрос на занятиях
Выполнение практических заданий	УМЕНИЯ и НАВЫКИ, соответствующие теме работы	Защита выполненной работы
Выполнение домашних работ	УМЕНИЯ и НАВЫКИ, соответствующие теме	Проверка отчёта, защита выполненной работы

	задания, сформированные во время самостоятельной работы	
Промежуточная аттестация	ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ и НАВЫКИ, соответствующие изученной дисциплине	Зачет с оценкой

Устный опрос - это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой студентов (фронтальный опрос) или с отдельными студентами (индивидуальный опрос) с целью оценки результативности посещения студентами аудиторных занятий путем выяснения сформированности у них основных понятий и усвоения нового учебного материала, который был только что разобран на занятии.

Защита выполненных домашних заданий - процедура, организованная как специальная беседа преподавателя (комиссии из нескольких преподавателей) с обучающимся, рассчитанная на выяснение способности обучающегося аргументированно обосновать полученные результаты или предложенные конструкторско-технологические и организационно-экономические решения.

Зачет с оценкой - процедура оценивания результатов обучения по дисциплинам, результатов прохождения практик, результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) и т.д., основанная на суммировании баллов, полученных студентом по итогам выполнения им всех видов учебной работы и контрольных мероприятий. Полученная балльная оценка переводится в недифференцированную или дифференцированную оценку.

Вид, место и количество реализуемых по дисциплине процедур оценивания определено в рабочей программе дисциплины и годовых рабочих учебных планах.

Описание показателей, критериев и шкал оценивания по всем видам учебных работ и контрольных мероприятий приведено в разделе 3 фонда оценочных средств по дисциплине.

Разработка оценочных средств и реализация процедур оценивания регламентируются локальными нормативными актами:

- Положение о рабочей программе дисциплины (РПД) (утверждено решением Ученого совета Протокол № 4 от 29.08.2017г.)
- Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов ЧОУ ВО ТИУБ им. Н.Д.Демидова (утверждено решением Ученого совета Протокол № 4 от 29.08.2017г.)
- Положение о контактной работе обучающегося с преподавателем в ЧОУ ВО ТИУБ им. Н.Д.Демидова (утверждено решением Ученого совета Протокол № 1 от 27.01.2015г.)
- Положение о проведении итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в ЧОУ ВО ТИУБ им. Н.Д.Демидова (утверждено решением Ученого совета Протокол № 11 от 25.12.2015 г.)
- Инструкция по проведению тестирования (доступны в учебных кабинетах с компьютерной техникой и на сайте вуза).

13. РЕКОМЕНДУЕМОЕ ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

13.1. НОРМАТИВНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Основой нормативного сопровождения дисциплины являются ФГОС ВО по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция, учебный план, рабочая программы дисциплины, курс лекций, методические указания по освоению дисциплины, методические указания для аудиторных занятий.

13.2. ОСНОВНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Агешкина Гришмановский, Д. Ю. Защита гражданских прав : учебно-практическое пособие / Д. Ю. Гришмановский, А. А. Тенетко. — Челябинск : Южно-Уральский институт управления и экономики, 2018. — 334 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81303.html> — ЭБС «IPRbooks».

13.3. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Пластинина Н.В. Дистанционные покупки. Порядок приобретения товаров и юридическая защита потребителей. [Электронный ресурс]: практическое пособие. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2017. 158 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57165.html>.

13.4. РЕСУРСЫ СЕТИ ИНТЕРНЕТ

1. Научная электронная библиотека <https://elibrary.ru>
2. Электронно-библиотечная система - <http://www.iprbookshop.ru/>
3. Система дистанционного обучения СДО Прометей 5.0 - <http://91.223.90.19:8001/auth/default.asp>

14. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Лекция – форма обучения студентов, при которой преподаватель последовательно излагает основной материал темы учебной дисциплины. Лекция – это важный источник информации по каждой учебной дисциплине. Она ориентирует студента в основных проблемах изучаемого курса, направляет самостоятельную работу над ним. Для лекций по каждому предмету должна быть отдельная тетрадь для лекций. Прежде всего, запишите имя, отчество и фамилию лектора, оставьте место для списка рекомендованной литературы, пособий, справочников.

Будьте внимательны, когда лектор объявляет тему лекции, объясняет Вам место, которое занимает новый предмет в Вашей подготовке и чему новому Вы сможете научиться. Опытный студент знает, что, как правило, на первой лекции преподаватель обосновывает свои требования, раскрывает особенности чтения курса и способы сдачи зачета или экзамена.

Отступите поля, которые понадобятся для различных пометок, замечаний и вопросов.

Запись содержания лекций очень индивидуальна, именно поэтому трудно пользоваться чужими конспектами.

Не стесняйтесь задавать вопросы преподавателю! Чем больше у Вас будет информации, тем свободнее и увереннее Вы будете себя чувствовать!

Базовые рекомендации:

- не старайтесь дословно конспектировать лекции, выделяйте основные положения, старайтесь понять логику лектора;

- точно записывайте определения, законы, понятия, формулы, теоремы и т.д.;
- передавайте излагаемый материал лектором своими словами;
- наиболее важные положения лекции выделяйте подчеркиванием;
- создайте свою систему сокращения слов;
- привыкайте просматривать, перечитывать перед новой лекцией предыдущую информацию;
- дополняйте материал лекции информацией;
- задавайте вопросы лектору;
- обязательно вовремя пополняйте возникшие пробелы.

Правила тактичного поведения и эффективного слушания на лекциях:

- Слушать (и слышать) другого человека - это настоящее искусство, которое очень пригодится в будущей профессиональной деятельности психолога.

- Если преподаватель «скучный», но Вы чувствуете, что он действительно владеет материалом, то скука - это уже Ваша личная проблема (стоит вообще спросить себя, а настоящий ли Вы студент, если Вам не интересна лекция специалиста?).

Существует очень полезный прием, позволяющий студенту-психологу оставаться в творческом напряжении даже на лекциях заведомо «неинтересных» преподавателей. Представьте, что перед Вами клиент, который что-то знает, но ему трудно это сказать (а в консультативной практике с такими ситуациями постоянно приходится сталкиваться). Очень многое здесь зависит от того, поможет ли слушающий говорящему лучше изложить свои мысли (или сообщить свои знания). Но как может помочь «скучному» преподавателю студент, да еще в большой аудитории, когда даже вопросы задавать неприлично?

Прием прост – постарайтесь всем своим видом показать, что Вам «все-таки интересно» и Вы «все-таки верите», что преподаватель вот-вот скажет что-то очень важное. И если в аудитории найдутся хотя бы несколько таких студентов, внимательно и уважительно слушающих преподавателя, то может произойти «маленькое чудо», когда преподаватель «вдруг» заговорит с увлечением, начнет рассуждать смело и с озорством (иногда преподаватели сами ищут в аудитории внимательные и заинтересованные лица и начинают читать свои лекции, частенько поглядывая на таких студентов, как бы «вдохновляясь» их доброжелательным вниманием). Если это кажется невероятным (типа того, что «чудес не бывает»), просто вспомните себя в подобных ситуациях, когда с приятным собеседником-слушателем Вы вдруг обнаруживаете, что говорите намного увереннее и даже интереснее для самого себя. Но «маленького чуда» может и не произойти, и тогда главное - не обижаться на преподавателя (как не обижается на своего «так и не разговорившегося» клиента опытный психолог-консультант). Считайте, что Вам не удалось «заинтересовать» преподавателя своим вниманием (он просто не поверил в то, что Вам действительно интересно).

- Чтобы быть более «естественным» и чтобы преподаватель все-таки поверил в вашу заинтересованность его лекцией, можно использовать еще один прием. Постарайтесь молча к чему-то «придаться» в его высказываниях. И когда вы найдете слабое звено в рассуждениях преподавателя (а при желании это несложно сделать даже на лекциях признанных психологических авторитетов), попробуйте «про себя» поспорить с преподавателем или хотя бы послушайте, не станет ли сам преподаватель «провергать себя» (иногда опытные преподаватели сначала подбрасывают провокационные идеи, а затем как бы сами с собой спорят). В любом случае, несогласие с преподавателем - это прекрасная основа для диалога (в данном случае - для «внутреннего диалога»), который уже после лекции, на семинаре может превратиться в диалог реальный. Естественно, не следует извращать данный прием и всем своим видом показывать преподавателю, что Вы его «презираете», что он «ничтожество» и т. п. Критика (особенно критика преподавателя) должна быть конструктивной и доброжелательной. Будущему психологу вообще противопоказано

«демонстративное презрение» к кому бы то ни было (с соответствующими «вытаращенными глазами» и «фыркающим ротиком») - это скорее, признак «пациента», чем специалиста-человековеда...

- Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове - это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись. Неужели не приятно самому почувствовать себя воспитанным человеком, да еще на глазах у целой аудитории?

Правила конспектирования на лекциях:

- Не следует пытаться записывать подряд все то, о чем говорит преподаватель. Даже если студент владеет стенографией, записывать все высказывания просто не имеет смысла: важно уловить главную мысль и основные факты.

- Желательно оставлять на страницах поля для своих заметок (и делать эти заметки либо во время самой лекции, либо при подготовке к семинарам и экзаменам).

- Естественно, желательно использовать при конспектировании сокращения, которые каждый может «разработать» для себя самостоятельно (лишь бы самому легко было потом разобраться с этими сокращениями).

- Стараться поменьше использовать на лекциях диктофоны, поскольку потом трудно будет «декодировать» неразборчивый голос преподавателя, все равно потом придется переписывать лекцию (а с голоса очень трудно готовиться к ответственным экзаменам), наконец, диктофоны часто отвлекают преподавателя тем, что студент ничего не делает на лекции (за него, якобы «работает» техника) и обычно просто сидит, глядя на преподавателя немигающими глазами (взглядом немного скучающего «удава»), а преподаватель чувствует себя неуютно и вместо того, чтобы свободно размышлять над проблемой, читает лекцию намного хуже, чем он мог бы это сделать (и это не только наши личные впечатления: очень многие преподаватели рассказывают о подобных случаях). Особенно все это забавно (и печально, одновременно) в аудиториях будущих психологов, которые все-таки должны учиться чувствовать ситуацию и как-то положительно влиять на общую психологическую атмосферу занятия...

Для проведения практических занятий предлагается следующая тематика, в соответствии с 7 разделом рабочей программы дисциплины:

Практическое занятие – это одна из форм учебной работы, которая ориентирована на закрепление изученного теоретического материала, его более глубокое усвоение и формирование умения применять теоретические знания в практических, прикладных целях.

Особое внимание на семинарских занятиях уделяется выработке учебных или профессиональных навыков. Такие навыки формируются в процессе выполнения конкретных заданий – упражнений, задач и т.п. – под руководством и контролем преподавателя.

Готовясь к семинарскому занятию, тема которого всегда заранее известна, студент должен освежить в памяти теоретические сведения, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы, подобрать необходимую учебную и справочную литературу. Только это обеспечит высокую эффективность учебных занятий.

Отличительной особенностью семинарских занятий является активное участие самих студентов в объяснении вынесенных на рассмотрение проблем, вопросов; преподаватель, давая студентам возможность свободно высказаться по обсуждаемому вопросу, только помогает им правильно построить обсуждение. Такая учебная цель занятия требует, чтобы учащиеся были хорошо подготовлены к нему. В противном

случае занятие не будет действенным и может превратиться в скучный обмен вопросами и ответами между преподавателем и студентами.

При подготовке к практическому занятию:

- проанализируйте тему занятия, подумайте о цели и основных проблемах, вынесенных на обсуждение;
- внимательно прочитайте материал, данный преподавателем по этой теме на лекции;
- изучите рекомендованную литературу, делая при этом конспекты прочитанного или выписки, которые понадобятся при обсуждении на занятии;
- постарайтесь сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументировать его обосновать;
- запишите возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на практическом занятии получить на них ответы.

В процессе работы на практическом занятии:

- внимательно слушайте выступления других участников занятия, старайтесь соотносить, сопоставить их высказывания со своим мнением;
- активно участвуйте в обсуждении рассматриваемых вопросов, не бойтесь высказывать свое мнение, но старайтесь, чтобы оно было подкреплено убедительными доводами;
- если вы не согласны с чьим-то мнением, смело критикуйте его, но помните, что критика должна быть обоснованной и конструктивной, т.е. нести в себе какое-то конкретное предложение в качестве альтернативы;
- после семинарского занятия кратко сформулируйте окончательный правильный ответ на вопросы, которые были рассмотрены.

Практическое занятие помогает студентам глубоко овладеть предметом, способствует развитию у них умения самостоятельно работать с учебной литературой и первоисточниками, освоению ими методов научной работы и приобретению навыков научной аргументации, научного мышления. Преподавателю же работа студента на практическом занятии позволяет судить о том, насколько успешно и с каким желанием он осваивает материал курса.

15. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

15.1. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходимы следующие программное обеспечение и информационные справочные системы:

1. Информационно-правовая система Гарант <http://www.garant.ru/>
2. Справочная правовая система Консультант Плюс <http://www.consultant.ru/>

На рабочих местах используется операционная система Microsoft Windows, пакет Microsoft Office, а также другое специализированное программное обеспечение. В вузе есть два современных конференц-зала, оборудованных системами Video Port, Skype для проведения видео-конференций, три компьютерных класса, оснащенных лицензионным программным обеспечением – MS office, MS Project, Консультант + агент, 1С 8.2, Visual Studio, Adobe Finereader, Project Expert. Большинство аудиторий оборудовано современной мультимедийной техникой.

Программа учебной дисциплины может быть реализована с применением дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в

том числе вебинаров, проводимых на платформах Pruffme и Zoom. Эти платформы могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения практических занятий, выступления с докладами и защитой выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы обучающихся.

Применение дистанционных образовательных технологий предусмотрено и для организации форм текущего и промежуточного контроля: база тестовых заданий и задания на контрольную работу по дисциплине располагаются в СДО «Прометей», доступ к которой имеют все студенты ЧОУ ВО «ТИУБ».

В СДО «Прометей» также расположен полный онлайн-курс данной учебной дисциплины, включающий лекции, видеолекции, банк тестовых заданий, методические рекомендации по изучению дисциплины, задания на контрольную работу.

Разработка оценочных средств и реализация процедур оценивания регламентируются локальными нормативными актами:

- Положение о рабочей программе дисциплины (РПД) (утверждено решением Ученого совета Протокол № 4 от 29.08.2017г.)

- Положение о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов ЧОУ ВО ТИУБ им. Н.Д.Демидова (утверждено решением Ученого совета Протокол № 4 от 29.08.2017г.)

- Положение о контактной работе обучающегося с преподавателем в ЧОУ ВО ТИУБ им. Н.Д.Демидова (утверждено решением Ученого совета Протокол № 1 от 27.01.2015г.)

Положение о проведении итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в ЧОУ ВО ТИУБ им. Н.Д.Демидова (утверждено решением Ученого совета Протокол № 11 от 25.12.2015г.)

- Инструкция по проведению тестирования (доступны в учебных кабинетах с компьютерной техникой и на сайте вуза).

15.2. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

Реализация образовательного процесса по дисциплине «Коммерческое право» осуществляется в следующих аудиториях:

Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций. Кабинет дисциплин права № 203, оснащенный оборудованием: Учебный стол – 10 шт. Студенческая лавка (на 3 посадочных места) – 10 шт.; Офисный стол -1 шт.; Офисный стул – 1 шт.; Стенд – 6 шт. Учебная доска -1 шт. Трибуна – 1 шт.

Для проведения **практических и семинарских занятий** используется аудитория для семинарских и практических занятий № 202, оснащенная оборудованием:

Учебный стул - 28 шт.; Офисный стол - 1 шт.; Офисный стул - 1 шт.; Шкаф - 1 шт.; Стенд - 7 шт.; Учебная доска - 1шт.; Калькулятор - 15 шт.; Набор для «Математических дисциплин» - 1 компл.; Ноутбук - 1 шт.; Экран - 1 шт.; Учебный стол - 14 шт.; Проектор - 1 шт., Трибуна – 1 шт.

Для проведения **аттестаций** используется аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации № 201, оснащенная оборудованием:

Учебная доска – 1 шт.; Учебный стол – 16 шт.; Учебный стул – 32 шт.; Офисный стол -1; шт.; Офисный стул – 1 шт.; Стенд – 10 шт.; Трибуна -1 шт.

Для **самостоятельной работы студентов** используется аудитория № 203, оснащенная оборудованием:

Учебный стол – 10 шт. Студенческая лавка (на 3 посадочных места) – 10 шт.; Офисный стол -1 шт.; Офисный стул – 1 шт.; Стенд – 6 шт. Учебная доска -1 шт. Трибуна – 1 шт.

15.3. ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. Microsoft office
2. Microsoft Windows 7
3. Kaspersky Endpoint Security

Рабочую программу разработал: Ошевнев О.Е.

**Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры
«Юриспруденции» ЧОУ ВО ТИУБ**

Протокол № 3 от 31 января 2019 г.

И.О. Заведующий кафедрой

«Юриспруденции» Ярославцева А. Е.



(подпись)