

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Забайкальский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ЗабГУ»)

Юридический факультет
Кафедра Международного права и международных связей

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

Юридический факультет

Макаров Андрей
Владимирович

«___» _____ 20____
г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.06 Контракты в международной торговле
на 72 часа(ов), 2 зачетных(ые) единиц(ы)
для направления подготовки (специальности) 38.04.01 - Экономика

составлена в соответствии с ФГОС ВО, утвержденным приказом
Министерства образования и науки Российской Федерации от
«___» _____ 20____ г. №_____

Профиль – Международная торговля (для набора 2024)
Форма обучения: Очная

1. Организационно-методический раздел

1.1 Цели и задачи дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины:

дать студентам знания в области теории и практики договорного права в внешней торговле, а также сформировать у студентов практические умения и навыки работы с контрактами (договорами), опосредующими внешнеторговые сделки

Задачи изучения дисциплины:

1. Ознакомление студентов с теорией договорного права
2. Ознакомление студентов с нормативно-правовой базой, регулирующей договорные отношения, опосредующие внешнеторговые сделки;
3. Ознакомление студентов с договорной практикой во внешней торговле;
4. Формирование навыков заключения и исполнение внешнеторговых сделок и подготовки опосредующих их договоров.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП

Дисциплина «Контракты в международной торговле» относится к числу обязательных дисциплин (Б1.О.06).

1.3. Объем дисциплины (модуля) с указанием трудоемкости всех видов учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы), 72 часов.

Виды занятий	Семестр 2	Всего часов
Общая трудоемкость		72
Аудиторные занятия, в т.ч.	18	18
Лекционные (ЛК)	9	9
Практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	9	9
Лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	54	54
Форма промежуточной аттестации в семестре	Зачет	0
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)		

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы		Планируемые результаты обучения по дисциплине
Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции, формируемые в рамках дисциплины	Дескрипторы: знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности
УК-2	УК-2.1. разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы	<p>Знать: основы теории договорного права в контексте международной торговли товарами, услугами, объектами интеллектуальной собственности и правами на их использование.</p> <p>Уметь: опосредовать цели и интересы участников внешнеторговой деятельности формулировками условий коммерческих договоров между ними;</p> <p>Владеть: навыками определения наиболее эффективных договорных условий в целях защиты участников внешнеторговой деятельности.</p>
УК-2	УК-2.2 организует и координирует работу участников проекта, обеспечивает работу команды необходимыми ресурсами	<p>Знать: методы согласования условий внешнеторгового договора с соответствующими специалистами в процессе разработки условий внешнеторговой сделки.</p> <p>Уметь: организовывать разработку и согласование условий договоров в компании – участнике внешнеторговой деятельности.</p> <p>Владеть: навыками минимизации рисков и защиты прав и интересов участников внешнеторговой деятельности за счет различных правовых и экономических положений договоров.</p>

УК-2	УК-2.3 предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение)	<p>Знать: инструментарий работы с договорными рисками во внешней торговле.</p> <p>Уметь: выявлять риски, связанные с заключением и исполнением внешнеторговых договоров.</p> <p>Владеть: навыками отслеживания договорных рисков на всех этапах жизненного цикла договора и возможной корректировки договорных условий для адаптации под изменения коммерческой ситуации и отношений между участниками внешнеторговой деятельности</p>
ОПК-4	ОПК-4.1. Понимает содержание международно-правовых документов, свободно и правильно оперирует международно-правовыми понятиями;	<p>Знать: международно-правовые соглашения и иные документы, регулирующие договорные отношения участников внешней торговли.</p> <p>Уметь: толковать международно-правовые документы и определять международно-правовую базу, необходимую для наиболее эффективного отражения конкретной внешнеторговой сделки в условиях договора на всех этапах от заключения до исполнения.</p> <p>Владеть: навыками поиска, анализа, толкования международно-правовых актов, применимых к конкретной внешнеторговой сделке.</p>
ОПК-4	ОПК-4.2. Применяет национальные нормативные правовые акты, реализовывает нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности;	Знать: основные национальные нормативные правовые акты, затрагивающие сферу внешней торговли и регулирующие договорные отношения участников внешней торговли, а также тенденции правоприменительной практики в данной сфере

		<p>Уметь: толковать, анализировать действие основных национальных нормативных правовых актов и определять нормы для наиболее эффективного отражения конкретной внешнеторговой сделки в условиях договора на всех этапах от заключения до исполнения.</p> <p>Владеть: навыками поиска, анализа, толкования национальных нормативных правовых актов, применимых к конкретной внешнеторговой сделке, а также навыками поиска судебной и административной практики по проблемам, потенциально возможным связи с такой сделкой.</p>
ОПК-4	ОПК-4.3 Работает с национальными и международными базами данных с целью поиска необходимой информации о явлениях и процессах в профессиональной деятельности.	<p>Знать: национальные и международные базы данных и иные источники для нормативно-правовых актов, административной, судебной и арбитражной практики.</p> <p>Уметь: определять применимые к конкретной внешнеторговой сделке акты и информацию из национальных и международных баз данных.</p> <p>Владеть: навыками самостоятельной работы с национальными, международными базами данных и иными источниками информации</p>
ПК-4	ПК-4.1. Осуществляет планирование внешнеэкономической деятельности организации с учетом мировых тенденций развития международной торговли и национальных условий экспорта и импорта	<p>Знать: основы планирования договорной работы с учетом общих планов внешнеэкономической деятельности компании и мировых тенденций развития внешней торговли и национальных условий экспорта и импорта</p> <p>Уметь: встраивать все этапы жизненного цикла</p>

		<p>внешнеторгового контракта во внешнеэкономическую деятельность компании.</p> <p>Владеть: навыками отражения планируемых результатов внешнеэкономической деятельности в условиях внешнеторговых сделок.</p>
ПК-4	<p>ПК-4.2. Разрабатывает прогноз конъюнктуры мирового и регионального рынков выбранного товара, прогнозирует (моделирует) перспективы продвижения товара на внешних рынках</p>	<p>Знать: национальные и международные источники информации о мировых рынках товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и прав на них.</p> <p>Уметь: проводить сбор информации по мировым рынкам товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и прав на них, осуществлять её анализ, и применять выводы при оформлении и исполнении внешнеторговых сделок.</p> <p>Владеть: навыками сбора и анализа информации, характеризующей тенденции на мировых рынках товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и прав на них.</p>
ПК-4	<p>ПК-4.3. Выявляет, анализирует и учитывает риски при осуществлении внешнеэкономической деятельности организации</p>	<p>Знать: методы анализа рисков во внешнеэкономической деятельности и методы их минимизации.</p> <p>Уметь: выявлять, анализировать риски, связанные с заключением сделок при осуществлении внешнеэкономической деятельности, и учитывать их при разработке условий внешнеторговых контрактов.</p> <p>Владеть: навыками риск-менеджмента при заключении внешнеторговых сделок, их исполнении и разрешении споров,</p>

		связанных с их нарушением.
ПК-4	ПК-4.4. Реализует мероприятия по получению юридически значимой информации и использует ее в интересах предупреждения и пресечения рисков при выборе торгового партнера, заключении внешнеторгового контракта и его транспортно-логистического обеспечения	<p>Знать: методы поиска юридически значимой информации и способы использования ее в целях минимизации рисков на всех этапах жизненного цикла внешнеторгового контракта: от выбора рынка и партнера до исполнения заключенной сделки.</p> <p>Уметь: проводить поиск и сбор юридически значимой информации, необходимой для минимизации рисков, связанных с заключением внешнеторговых контрактов.</p> <p>Владеть: навыками применения полученной юридически значимой информации при обеспечении минимизации рисков на всех этапах жизненного цикла внешнеторгового контракта</p>
ПК-5	ПК-5.1. Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта с учетом норм международного правового регулирования внешнеторговой деятельности, тарифных и нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности	<p>Знать: нормы международного правового регулирования, применимые к заключению внешнеторгового контракта</p> <p>Уметь: применять нормы международного правового регулирования при разработке условий внешнеторговой сделки и заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Владеть: навыками разработки условий внешнеторгового контракта, учитывающих применимые нормы международного правового регулирования, а также тарифных и нетарифных мер регулирования внешнеэкономической деятельности</p>
ПК-5	ПК-5.2. Работает с различными внешнеторговыми документами, осуществляет документарное	Знать: виды внешнеторговой документации.

	сопровождение внешнеторгового контракта	<p>Уметь: разбираться в сущности и назначении отдельных видов внешнеторговой документации.</p> <p>Владеть: навыками документарного сопровождения внешнеторгового контракта</p>
ПК-5	ПК-5.3. Соблюдает права правообладателей при заключении внешнеторгового контракта и трансграничном перемещении объектов интеллектуальной собственности	<p>Знать: основные международно-правовые и национальные нормы, регулирующие охрану и коммерциализацию прав на интеллектуальную собственность.</p> <p>Уметь: определять права интеллектуальной собственности, затрагиваемые при заключении внешнеторговой сделки, и связанные с этим риски.</p> <p>Владеть: навыками минимизации рисков, связанных с правами правообладателей, затрагиваемыми внешнеторговыми сделками, а также отражения во внешнеторговых контрактах специфики трансграничной торговли объектами интеллектуальной собственности и правами на них.</p>
ПК-5	ПК-5.4. Организует транспортно-логистическое обеспечение внешнеторгового контракта	<p>Знать: транспортно-логистическое обеспечение, необходимое для реализации внешнеторгового контракта.</p> <p>Уметь: определять необходимые транспортные, логистические и прочие сопроводительные операции, необходимые для исполнения внешнеторговой сделки.</p> <p>Владеть: навыками выбора тех транспортно-логистических деталей, которые необходимы для исполнения внешнеторговой сделки, и отражения их в условиях внешнеторгового контракта.</p>

ПК-5	ПК-5.5. Владеет навыками деловой коммуникации, организует международные торговые переговоры и участвует в их проведении	<p>Знать: терминологию, используемую в современной деловой коммуникации, а также деловые обычаи, применимые в международных торговых переговорах.</p> <p>Уметь: применять знания терминологии, правил и обычаев деловой коммуникации и ведения переговоров в ходе разработки и согласования с контрагентами условий внешнеторгового контракта.</p> <p>Владеть: навыками проведения международных торговых переговоров и согласования условий внешнеторговых контрактов.</p>
ПК-5	ПК-5.6. Осуществляет контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту, участвует в разрешении споров при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по внешнеторговому контракту	<p>Знать: способы и процедуры, применяемые для обеспечения контроля исполнения обязательства по внешнеторговому контракту, а также способы разрешения международных коммерческих споров.</p> <p>Уметь: осуществлять контроль за исполнением обязательств по внешнеторговому контракту как своей компанией, так и компанией-контрагентом, а также выбирать способ и процедуру разрешения споров, вытекающих из или возникающих в связи с внешнеторговыми контрактами.</p> <p>Владеть: навыками проведения контрольных мероприятий в целях обеспечения исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и защиты прав и интересов участников внешнеторговой деятельности, а также навыками защиты прав и интересов участников</p>

		внешнеторговой деятельности в процессе разрешения международных коммерческих споров.
--	--	--

3. Содержание дисциплины

3.1. Разделы дисциплины и виды занятий

3.1 Структура дисциплины для очной формы обучения

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Темы раздела	Всего часов	Аудиторные занятия			СРС
					ЛК	ПЗ (СЗ)	ЛР	
1	1.1	Правовое регулирование внешнеторговых контрактов	Международно-правовое регулирование внешнеторговых контрактов. Национальное регулирование внешнеторговых контрактов. Обычай делового оборота и иные правила, применимые к внешнеторговым контрактам. Инкотермс.	29	3	3	0	23
2	2.1	Внешнеторговые контракты: условия, заключение, исполнение	Основные виды внешнеторговых контрактов. Условия внешнеторгового контракта. Заключение внешнеторгового контракта. Исполнение внешнеторгового контракта и ответственность сторон за его неисполнение.	42	6	6	0	30
Итого				71	9	9	0	53

3.2. Содержание разделов дисциплины

3.2.1. Лекционные занятия, содержание и объем в часах

Модуль	Номер раздела	Тема	Содержание	Трудоемкость (в часах)
2	2.1	Международно-правовое регулирование внешнеторговых контрактов	Международные конвенции и соглашения, регулирующие внешнеторговую деятельность и внешнеторговые контракты. Виды международно-правовых документов, регулирующих внешнеторговые контракты. Действие международно-правовых норм. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров и другие международные соглашения, регулирующие внешнеторговые контракты. Применение международно-правовых норм в договорной работе.	1
	2.1	Национальное регулирование внешнеторговых контрактов	Иерархия нормативно-правых актов, регулирующий внешнюю торговлю и внешнеторговые контракты. Гражданско-правовое регулирование внешнеторговых контрактов. Налоговые, валютные и иные аспекты внешнеторговой деятельности.	1
	2.1	Обычаи делового оборота и иные правила, применимые к внешнеторговым контрактам. Инкотермс	Международные документы, носящие рекомендательный характер. Обычаи делового оборота в сфере заключения и исполнения внешнеторговых контрактов. Инкотермс: сущность и применение. Инкотермс 2020.	1
	2.1	Основные виды внешнеторговых контрактов	Виды контрактов (договоров) во внешнеторговой деятельности. Договор международной купли-продажи товаров. Договор возмездного оказания услуг. Договор подряда. Договоры НИОКР. Договоры в сфере торговли объектами интеллектуальной собственности и правами на них.	2
	2.1	Условия внешнеторгового контракта	Существенные условия контракта. Предмет договора. Условия о товаре. Базовые условия поставки.	2

			<p>Финансовые условия контракта. Формы и способы расчетов. Гарантии и оговорки. Условия об интеллектуальной собственности. Условия, необходимые для снижения рисков, связанных с различными видами государственного контроля внешнеторговой деятельности. Условия об ответственности сторон и рассмотрении споров. Арбитражные оговорки. Прочие условия контракта.</p>	
	2.1	Заключение внешнеторгового контракта	<p>Внешнеторговый контракт как сделка. Форма контракта с учетом особых требований российского законодательства о формах сделок. Способы и порядок заключения внешнеторгового контракта. Оферта. Акцепт. Момент и условия признания контракта заключенным. Риски признания контракта незаключенным. Риски признания контракта недействительным.</p>	1
	2.1	Исполнение внешнеторгового контракта и ответственность сторон за его неисполнение	<p>Основные права и обязанности сторон по внешнеторговому контракту. Контроль за исполнением обязанностей по внешнеторговому контракту. Риски, связанные с неисполнением условий внешнеторгового контракта. Права покупателя в случае нарушения обязательств по контракту продавцом. Права продавца в случае нарушения обязательств по контракту покупателем. Изменение и прекращение договорных обязательств и расторжение контракта.</p>	1

3.2.2. Практические занятия, содержание и объем в часах

Модуль	Номер раздела	Тема	Содержание	Трудоемкость (в часах)
2	2.1	Международно-правовое регулирование внешнеторгов	Презентация и обсуждение докладов по темам: международные соглашения, регулирующие международную куплю-продажу	1

		ых контрактов	товаров; региональные соглашения и их влияние на договоры во внешней торговле; международные соглашения между Россией и Китаем, влияющие на условия внешнеторговых контрактов. Устный опрос	
	2.1	Национальное регулирование внешнеторговых контрактов	Презентация и обсуждение докладов по темам: российское договорное право; договорное право Китая. Обсуждение сравнительного анализа российского и китайского договорного права. Устный опрос	1
	2.1	Обычаи делового оборота и иные правила, применимые к внешнеторговым контрактам. Инкотермс	Презентация и обсуждение докладов по темам: развитие Инкотермс и изменения документа 2019 года; рекомендательные формы и шаблоны внешнеторговых контрактов, разрабатываемых международными экономическими организациями; практика применения Инкотермс в Китае. Тренинг по использованию Принципов международных коммерческих договоров. УНИДРУА при разработке условий внешнеторгового контракта. Устный опрос	1
	2.1	Основные виды внешнеторговых контрактов	Презентация и обсуждение докладов: сравнение видов договоров в российском и китайском законодательстве; регулирование договора купли-продажи в китайском национальном праве; виды договоров в сфере коммерциализации интеллектуальной собственности в Китае. Устный опрос	2
	2.1	Условия внешнеторгового контракта	Устный опрос. Деловая игра: разработка проекта договора купли-продажи товаров между российской и китайской компаниями	2
	2.1	Заключение внешнеторгового контракта	Устный опрос. Деловая игра: проведение переговоров и заключение международного лицензионного договора на использование товарного знака	1

	2.1	Исполнение внешнеторгового контракта и ответственность сторон за его неисполнение	Презентация и обсуждение докладов: плюсы и минусы условий о возмещении убытков и о неустойке; законная неустойка в российском и китайском праве. Устный опрос. Деловая игра: выбор действий сторонами договора международной купли-продажи промышленного оборудования в случае неисполнения контракта контрагентом	1
--	-----	---	--	---

3.2.3. Лабораторные занятия, содержание и объем в часах

Модуль	Номер раздела	Тема	Содержание	Трудоемкость (в часах)

3.3. Содержание материалов, выносимых на самостоятельное изучение

Модуль	Номер раздела	Содержание материалов, выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной деятельности	Трудоемкость (в часах)
2	2.1	Международно-правовое регулирование внешнеторговых контрактов	Подготовка докладов, подготовка к устному опросу	8
	2.1	Национальное регулирование внешнеторговых контрактов	Подготовка докладов, подготовка к устному опросу	8
	2.1	Обычаи делового оборота и иные правила, применимые к внешнеторговым контрактам. Инкотермс	Подготовка докладов, подготовка к устному опросу	8
	2.1	Основные виды внешнеторговых контрактов	Подготовка докладов, подготовка к устному опросу	6
	2.1	Условия внешнеторгового контракта	Подготовка докладов, подготовка к устному опросу	8
	2.1	Заключение	Подготовка докладов,	8

		внешнеторгового контракта	подготовка к устному опросу	
	2.1	Исполнение внешне­торгового контракта и ответственность сторон за его неисполнение	Подготовка докладов, подготовка к устному опросу	8

4. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлен в приложении.

[Фонд оценочных средств](#)

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Основная литература

5.1.1. Печатные издания

1. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2007. - 1040 с.
2. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции / пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой. 4-е изд. М.: Инфотропик Медиа, 2011. 896 с.

5.1.2. Издания из ЭБС

3. Международная торговля: учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2022. - 405 с. — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489151>
4. Галенская Л.Н. Комментарий к правилам ИСС по использованию национальных и международных торговых терминов (Инкотермс 2020) / СПС КонсультантПлюс. 2020.
5. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) / СПС КонсультантПлюс. <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?BASENOD E=21-102&req=doc&cacheid=58792297ED07C3EF70781E01039F03FF&mode=searchcard&rn d=BMRUcQ&base=INT&n=15002#9jtosTO4okCHa1T1>

5.2. Дополнительная литература

5.2.1. Печатные издания

6. Доронина Н.Г., Казанцев Н.М., Семилютин Н.Г. Правовое регулирование экономических отношений: глобальное, национальное, региональное: монография. М.: ИЗиСП, НОРМА, ИНФРА-М, 2017. 160 с.

5.2.2. Издания из ЭБС

1. Ханин М. С. Международная торговля услугами: учебное пособие / Ханин М. С. - Москва: РУТ (МИИТ), 2012. - 40 с. — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/188631> 8. Алешина Л. Н. Международная торговля: учебное пособие по языку специальности / Алешина Л. Н. - Санкт-Петербург: Златоуст, 2012. - 146 с. — [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=81551 9. Дерен В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2022. - 588 с. –[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/494633>

5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Название	Ссылка
Электронно-библиотечная система «Издательство «Лань».	https://e.lanbook.com/
Электронно-библиотечная система «Троицкий мост»	http://www.trmost.com/
Электронная библиотека диссертаций	http://diss.rsl.ru/

6. Перечень программного обеспечения

Программное обеспечение общего назначения: ОС Microsoft Windows, Microsoft Office, ABBYY FineReader, ESET NOD32 Smart Security Business Edition, Foxit Reader, АИБС "МегаПро".

Программное обеспечение специального назначения:

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование помещений для проведения учебных занятий и для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Состав оборудования и технических средств обучения указан в паспорте аудитории, закрепленной расписанием по факультету
Учебные аудитории для проведения практических занятий	
Учебные аудитории для промежуточной аттестации	
Учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций	Состав оборудования и технических средств обучения указан в паспорте аудитории,

8. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Освоение настоящей учебной дисциплины студентами предусматривает два вида работ:

- работа с преподавателем;
- самостоятельная работа.

Работа с преподавателем охватывает два вида учебных занятий: лекционные занятия и практические занятия. Практическое занятие требует подготовки студентов, предусматривающей изучение теоретического материала по теме занятия с использованием нормативно-правовых актов и иной официальной документации и информации, а также учебной литературы, перечень которой приведен в данной рабочей программе, а также дополнительно указывался лектором или был найден самостоятельно студентом.

В рамках практических занятий, предполагается представление докладов. Под докладом понимается развернутое устное сообщение, посвященное заранее заданной теме, сделанное публично в присутствии слушателей (во время семинарских / практических занятий, на студенческих конференциях, круглых столах и т.п. мероприятиях). Этапы подготовки доклада:

- определение цели доклада.
- подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
- составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
- общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
- уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
- композиционное оформление доклада.
- заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
- выступление с докладом.
- обсуждение доклада.
- оценивание доклада

Доклад целесообразно сопровождать презентацией (слайды подготавливаются в форматах ppt или pdf), содержащими не только основные тезисы доклада и определения терминов, но и графики, иллюстрации, таблицы, диаграммы.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название доклада;
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- интересную для слушателей форму изложения;
- акцентирование оригинальности подхода.

Выступление состоит из следующих частей:

- основная часть, в которой выступающий должен раскрыть суть темы, обычно строится по принципу отчёта. Задача основной части: представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами.
- заключение- это чёткое обобщение и краткие выводы по излагаемой теме.

Важное значение в ходе обучения занимают деловые игры, которые помогают студентам закрепить не только знания, но и практические навыки по изучаемой дисциплине.

Устный опрос проводится на каждом практическом занятии с целью проверки закрепления пройденного материала и включает в себя вопросы по ранее рассмотренным темам.

Следовательно, для подготовки к нему студенту следует периодически с целью повторения обращаться к уже изученному материалу в рамках лекционных и практических занятий.

Кроме того, к разновидности устного опроса можно отнести участие студентов в дискуссиях (обсуждениях) докладов, представляемых в ходе практических занятий.

Вторым видом работы студента, выполняемым им при изучении курса, является самостоятельная работа, которая помимо подготовки к практическим занятиям предусматривает изучение рекомендованной основной и дополнительной литературы.

Целью самостоятельной работы является закрепление полученных знаний в рамках отдельных тем по учебной дисциплине, формирование умений, навыков по решению вопросов, составляющих содержание курса.

Самостоятельная работа включает в себя, прежде всего, проработку лекционного материала, при проработке которого необходимо пользоваться конспектами лекций, записями (конспектами) с практических занятий, а также учебной литературой, справочными материалами, нормативными правовыми актами и иной литературой и материалами, ссылка на которые давалась преподавателем или которые были найдены непосредственно самим студентом при анализе литературы по дисциплине, информационных сайтов, правовых баз данных и т.п.

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине, а также нормативных правовых источников. Студентам необходимо научиться грамотно, рационально работать с литературой и нормативными правовыми источниками.

Разработчик/группа разработчиков:
Наталья Юрьевна Гусевская

Типовая программа утверждена

Согласована с выпускающей кафедрой
Заведующий кафедрой

_____ «___» _____ 20___ г.