

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.В.ДВ.03.01 Международная торговля услугами
на 216 часа(ов), 6 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:

Целью курса является ознакомление студентов с основными аспектами и тенденциями в области международной торговли услугами, развитие их навыков анализа и понимания международной торговли услугами, а также формирование у них компетенций, необходимых для успешной работы в глобальной сфере услуг.

Задачи изучения дисциплины:

1. Изучение основных понятий, теорий и моделей, связанных с международной торговлей услугами.
2. Анализ существующих систем и регуляторных механизмов международной торговли услугами.
3. Изучение основных принципов и инструментов международной торговли услугами, включая технические, финансовые и организационные аспекты.
4. Разработка навыков анализа рынков услуг и исследования потенциала международной торговли услугами.
5. Изучение основных международных соглашений и правовых аспектов, касающихся международной торговли услугами.
6. Развитие навыков презентации и коммуникации в контексте международной торговли услугами.
7. Анализ и обсуждение актуальных проблем и вызовов, связанных с международной торговлей услугами.
8. Подготовка студентов к проведению исследований в области международной торговли услугами и написанию качественных научных работ.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП

Дисциплина «Международная торговля услугами» входит в перечень дисциплин по выбору. Дисциплина предусматривает получение знаний, необходимых для освоения таких дисциплин как «Мировые рынки и торговля», «Разрешение споров при ведении внешнеторговой деятельности (практикум)», «Контракты в международной торговле» и др. Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

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

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 6 зачетных(ые) единиц(ы), 216 часов.

Виды занятий	Семестр 3	Всего часов
Общая трудоемкость		216
Аудиторные занятия, в т.ч.	34	34

Лекционные (ЛК)	17	17
Практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	17	17
Лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	146	146
Форма промежуточной аттестации в семестре	Экзамен	36
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
ОПК-1	1. Знание основных концепций и теорий фундаментальной экономической науки, относящихся к международной торговле услугами.	<p>Знать: Основные экономические концепции, теории и модели, применимые к международной торговле услугами, включая теорию международной торговли, теорию долгосрочного конкурентного развития и другие.</p> <p>Уметь: Применять экономические знания для анализа различных аспектов международной торговли услугами, таких как формирование цен, конкуренция на рынке, выбор стратегии международного расширения и т. д.</p> <p>Владеть: Умением применять экономическую аргументацию при принятии решений и анализе проблем в области международной торговли услугами.</p>
ОПК-1	2. Умение проводить анализ международных рынков услуг и	Знать: Методы анализа международных рынков услуг,

	<p>оценивать их потенциал и перспективы.</p>	<p>включая оценку спроса и предложения, исследование конкурентной ситуации, анализ трендов и прогнозирование развития рынка услуг.</p> <p>Уметь: Проводить экономический анализ международных рынков услуг, определять и анализировать потенциал роста и перспективы развития различных сегментов рынка, выделять стратегические возможности для предоставления услуг за границей.</p> <p>Владеть: Умением оценивать и анализировать международные рынки услуг, определять особенности конкуренции и потенциал роста, а также разрабатывать рекомендации для принятия управленческих решений по международной торговле услугами.</p>
ОПК-1	<p>3. Способность проводить исследования в области международной торговли услугами и применять полученные знания для решения практических задач.</p>	<p>Знать: Методы исследований в области международной торговли услугами, включая сбор и анализ данных, применение статистических методов, проведение эконометрических исследований.</p> <p>Уметь: Планировать и проводить исследования в области международной торговли услугами, анализировать полученные данные, формулировать выводы и рекомендации, основанные на экономической науке.</p> <p>Владеть: Умением применять научные методы исследования для анализа проблем и поиска решений в области международной торговли услугами, а также способностью представлять полученные</p>

		результаты в виде научных исследовательских статей или докладов.
ОПК-4	1. Знание основных принципов и методов принятия экономически и финансово обоснованных организационно-управленческих решений в сфере международной торговли услугами.	<p>Знать: Основные концепции и модели принятия решений, методы анализа данных, финансовые инструменты и техники, а также экономические факторы, влияющие на принятие решений в международной торговле услугами.</p> <p>Уметь: Применять полученные знания для анализа ситуаций, оценки рисков и выбора оптимальных решений в профессиональной деятельности в области международной торговли услугами.</p> <p>Владеть: Умением оценивать финансовую эффективность решений, а также умением отвечать за принятые решения и нести за них ответственность.</p>
ОПК-4	2. Умение анализировать и оценивать экономическую и финансовую состоятельность организаций в сфере международной торговли услугами.	<p>Знать: Методы финансового анализа организаций, включая оценку финансовых показателей, анализ рентабельности и платежеспособности, а также основные принципы и методы оценки финансовой устойчивости организаций.</p> <p>Уметь: Применять методы финансового анализа для оценки состоятельности и финансовой устойчивости организаций в сфере международной торговли услугами.</p> <p>Владеть: Умением принимать обоснованные решения на основе проведенного анализа и оценки финансовой состоятельности организаций, а также способностью представить результаты своего анализа и</p>

		обоснования решения.
ОПК-4	3. Владение навыками финансового моделирования и прогнозирования для оценки возможных результатов и эффективности организационно-управленческих решений.	<p>Знать: Основы финансового моделирования и прогнозирования, методы построения моделей и прогнозов, а также основные финансовые показатели, используемые в моделировании и прогнозировании.</p> <p>Уметь: Применять методы финансового моделирования и прогнозирования для оценки возможных результатов и эффективности организационно-управленческих решений в международной торговле услугами.</p> <p>Владеть: Навыками построения финансовых моделей и прогнозов, а также способностью анализировать полученные результаты и принимать обоснованные решения на основе полученных данных.</p>
ПК-4	1. Знание основных принципов и процедур внешнеэкономической деятельности организации.	<p>Знать: Основные понятия и термины внешнеэкономической деятельности, правовые и нормативные основы, процедуры и формы взаимодействия с внешними партнерами, основные этапы и риски внешнеторговых операций.</p> <p>Уметь: Интерпретировать и анализировать правовую документацию в области внешнеэкономической деятельности, разрабатывать планы и стратегии внешнеторговых операций, выполнять формальные и процедурные требования внешнеэкономической деятельности.</p> <p>Владеть: Умением принимать</p>

		<p>обоснованные решения в процессе внешнеэкономической деятельности, эффективно взаимодействовать с внешними партнерами и адаптироваться к изменяющимся условиям международного рынка.</p>
ПК-4	<p>2. Умение проводить анализ международных рынков услуг и выбирать стратегии и методы внешнеэкономической деятельности организации.</p>	<p>Знать: Методы и инструменты анализа международных рынков услуг, включая исследования спроса и предложения, анализ конкурентного окружения, оценку рисков и потенциальных возможностей на международных рынках услуг.</p> <p>Уметь: Применять методы анализа для определения привлекательности международных рынков услуг, разрабатывать стратегии внешнеэкономической деятельности, определять оптимальные методы продвижения продукции и услуг на международных рынках.</p> <p>Владеть: Умением адаптировать выбранные стратегии и методы внешнеэкономической деятельности в соответствии с особенностями международных рынков услуг, а также способностью прогнозировать и адаптироваться к изменениям на международном рынке.</p>
ПК-4	<p>3. Владение навыками планирования и организации внешнеэкономической деятельности организации.</p>	<p>Знать: Методы и принципы планирования внешнеэкономической деятельности, включая определение стратегических целей и задач, формирование бюджета, управление ресурсами и рисками.</p> <p>Уметь: Разрабатывать и применять планы внешнеэкономической деятельности, определять потребности в ресурсах и</p>

		<p>организационной структуре, управлять бюджетом и контролировать выполнение задач.</p> <p>Владеть: Умением эффективно планировать и организовывать работу команды, принимать решения в условиях неопределенности и ограниченных ресурсов, а также способностью к систематическому и аналитическому подходу в управлении внешнеэкономической деятельностью.</p>
ПК-5	<p>1. Знание основных принципов и требований при разработке внешнеторгового контракта в сфере торговли услугами.</p>	<p>Знать: Законодательство и нормативные акты, регулирующие внешнеторговую деятельность, основные компоненты внешнеторгового контракта, права и обязанности сторон, условия поставки, оплаты, сроки исполнения и прочие.</p> <p>Уметь: Анализировать основные требования и специфику торговли услугами для разработки соответствующего контракта, определять необходимые условия контракта и гарантии, понимать риски и оговорки при составлении контракта.</p> <p>Владеть: Навыками самостоятельной разработки и составления внешнеторгового контракта в соответствии с требованиями рынка услуг и законодательства, а также пониманием правовых аспектов, связанных с внешнеторговой деятельностью.</p>
ПК-5	<p>2. Умение контролировать исполнение обязательств по внешнеторговому контракту.</p>	<p>Знать: Методы и инструменты контроля исполнения внешнеторговых контрактов, правила и процедуры по урегулированию споров и разногласий, документальное сопровождение и отчетность по</p>

		<p>исполнению контракта.</p> <p>Уметь: Проводить систематический и эффективный контроль выполнения условий, сроков и обязательств по контракту, анализировать полученные данные и информацию, проактивно предпринимать меры по предотвращению нарушений и рисков.</p> <p>Владеть: Навыками управления и контроля исполнения внешнеторговых контрактов, способностью к аналитическому мышлению и принятию оперативных управленческих решений для обеспечения эффективности и успеха контрактов.</p>
ПК-5	<p>3. Владение навыками коммуникации и взаимодействия с контрагентами при разработке и контроле внешнеторгового контракта.</p>	<p>Знать: Принципы делового общения и взаимодействия с партнерами и контрагентами, международные стандарты коммуникации и договоренности, влияющие на успешное выполнение контракта.</p> <p>Уметь: Эффективно общаться, убеждать и урегулировать конфликты с контрагентами, представлять и обосновывать интересы своей стороны, формировать позитивные и долгосрочные отношения с партнерами для обеспечения долгосрочного сотрудничества.</p> <p>Владеть: Навыками профессиональной коммуникации, способностью к установлению доверительных отношений, а также умением адаптироваться к различным культурным контекстам и условиям делового</p>

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			С Р С
					Л К	П З (С З)	Л Р	
1	1.1	Семестр 3		180	17	17	0	146
Итого				180	17	17	0	146

3.2. Содержание разделов дисциплины

3.2.1. Лекционные занятия, содержание и объем в часах

Модуль	Номер раздела	Тема	Содержание	Трудоемкость (в часах)
1	1.1	1. Введение в международную торговлю услугами	Введение в основные понятия и принципы международной торговли услугами. Рассмотрение основных тенденций и вызовов, с которыми сталкиваются компании в сфере торговли услугами. Обзор основных моделей и теорий международной торговли услугами.	2
	1.1	2. Международный рынок услуг и его особенности	Анализ структуры международного рынка услуг. Рассмотрение основных сегментов и трендов развития. Изучение основных особенностей международной торговли услугами, таких как инвестиции в услуги, процессы экспорта и импорта, и специальные условия торговли.	2
	1.1	3. Регулирование международной торговли услугами	Рассмотрение основных международных и национальных правовых и нормативных актов, регулирующих международную торговлю услугами. Изучение	2

			вопросов таможенного контроля, сертификации, лицензирования и защиты интеллектуальной собственности в контексте торговли услугами.	
	1.1	4. Маркетинг в международной торговле услугами	Изучение основных принципов и методов маркетинга, применяемых в международной торговле услугами. Рассмотрение основных инструментов маркетинга, таких как сегментация рынка, позиционирование, продвижение и ценообразование. Обзор основных стратегий маркетинга в международной среде.	2
	1.1	5. Развитие международной торговли услугами	Исследование глобальных тенденций и динамики развития международной торговли услугами. Рассмотрение влияния технологического прогресса, цифровизации и глобализации на международную торговлю услугами. Анализ примеров успешных компаний и стран в сфере торговли услугами.	2
	1.1	6. Финансы и финансовые инструменты в международной торговле услугами	Рассмотрение финансовых аспектов и инструментов в международной торговле услугами. Изучение вопросов финансирования экспорта и импорта услуг, кредитных операций, валютных рисков и инвестиций в услуги. Анализ роли финансовых инструментов в развитии торговли услугами.	2
	1.1	7. Международные партнерства и региональные интеграционные процессы в международной торговле услугами	Изучение роли международных партнерств и региональных интеграционных процессов в развитии международной торговли услугами. Анализ основных организаций и договоров, способствующих развитию международной торговли услугами. Рассмотрение преимуществ, вызовов и перспектив таких интеграционных процессов.	2
	1.1	8. Этические и социальные	Рассмотрение этических и социальных вопросов, связанных с	3

		аспекты международной торговли услугами	международной торговлей услугами. Изучение долгосрочных последствий и взаимосвязей между экономическими, социальными и экологическими аспектами торговли услугами. Анализ роли корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития в международной торговле услугами.	
--	--	---	---	--

3.2.2. Практические занятия, содержание и объем в часах

Модуль	Номер раздела	Тема	Содержание	Трудоемкость (в часах)
1	1.1	1. Исследование рынка услуг	Студенты проводят исследование выбранного сегмента рынка услуг, анализируют основные игроки, конкурентов, потребителей и тренды. Результатом практики является отчет с рекомендациями и выводами по развитию бизнеса в данной сфере.	2
	1.1	2. Разработка международного маркетингового плана	Студенты разрабатывают маркетинговый план для внешнеэкономической деятельности организации в сфере торговли услугами. В плане определяются цели, стратегия, тактика, инструменты и ресурсы для успешного осуществления экспорта или импорта услуг.	2
	1.1	3. Разработка внешнеторгового контракта	Студенты знакомятся с основными элементами и правовыми аспектами внешнеторговых контрактов в сфере торговли услугами. Затем они разрабатывают контракт, учитывая различные условия, риски и интересы сторон, а также практические требования организации.	2
	1.1	4. Поиск и выбор иностранных партнеров	Студенты изучают различные стратегии и методы поиска и выбора иностранных партнеров для развития бизнеса в сфере торговли услугами. Затем работу ведут маркетинговые исследования, анализируются базы данных, проводятся переговоры и	2

			принимается решение о выборе наиболее подходящих партнеров.	
	1.1	5. Оптимизация логистической цепочки в международной торговле услугами	Студенты изучают основные этапы международной логистической цепочки и анализируют возможности ее оптимизации в сфере торговли услугами. Задачей практики является разработка плана оптимизации, учитывая факторы времени, затрат и качества.	2
	1.1	6. Создание международной коммерческой стратегии	Студенты разрабатывают стратегию развития на международном рынке услуг, определяют позиционирование, конкурентное преимущество, целевые рынки и целевых потребителей. В рамках практики также проводится анализ рисков и разработка плана по их минимизации.	2
	1.1	7. Анализ правовых и экономических аспектов международных торговых соглашений	Студенты анализируют основные правовые и экономические аспекты международных торговых соглашений в сфере торговли услугами. Работа включает изучение документов, комментирование их положений, анализ последствий для бизнеса и разработка рекомендаций по применению этих соглашений в практической деятельности.	2
	1.1	8. Разработка бизнес-плана для международного проекта в сфере торговли услугами	Студенты разрабатывают бизнес-план для международного проекта в сфере торговли услугами, включающий в себя анализ рынка, стратегию развития, маркетинговые и операционные планы, финансовую модель и риски проекта. Результатом практики является законченный бизнес-план готовый для представления инвесторам или руководству организации.	3

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)
1	1.1	1. Влияние торговых услуг на экономический рост страны.	Написание реферата	18
	1.1	2. Роль интернет-технологий в развитии международной торговли услугами.	Написание реферата	18
	1.1	3. Культурные особенности в подходах к торговле услугами в разных странах.	Написание реферата	18
	1.1	4. Инновационные методы продвижения услуг на международном рынке.	Написание реферата	18
	1.1	5. Взаимосвязь между торговлей услугами и устойчивым развитием.	Написание реферата	18
	1.1	6. Тарифные и нетарифные преграды в международной торговле услугами.	Написание реферата	18
	1.1	7. Роль государства в развитии международной торговли услугами.	Написание реферата	18
	1.1	8. Использование электронной коммерции в международной торговле услугами.	Написание реферата	20

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.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Основная литература

5.1.1. Печатные издания

1.

5.1.2. Издания из ЭБС

1. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 720 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13547-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519595> (дата обращения: 15.10.2023).

2. Международная торговля : учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05486-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511074> (дата обращения: 15.10.2023).

5.2. Дополнительная литература

5.2.1. Печатные издания

1.

5.2.2. Издания из ЭБС

1. Федякина, Л. Н. Международные экономические отношения в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / Л. Н. Федякина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07823-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516869> (дата обращения: 15.10.2023).

2. Федякина, Л. Н. Международные экономические отношения в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / Л. Н. Федякина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 374 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07824-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516870> (дата обращения: 15.10.2023).

5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Название	Ссылка
«Электронно-библиотечная система elibrary»	http://www.elibrary.ru

«Электронная библиотека диссертаций»	http://www.diss.rsl.ru
Российская национальная библиотека	http://www.nlr.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:

1) 1С-Битрикс: Корпоративный портал - Компания 1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях 7-Zip ABBYY FineReader Adobe Audition Adobe Flash Adobe In Design Adobe Lightroom Adobe Photoshop

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 проведения лабораторных занятий	
Учебные аудитории для промежуточной аттестации	
Учебные аудитории для курсового проектирования(выполнения курсовых работ)	Состав оборудования и технических средств обучения указан в паспорте аудитории, закрепленной расписанием по кафедре
Учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций	
Учебные аудитории для текущей аттестации	

8. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Организация образовательного процесса регламентируется учебным планом и расписанием учебных занятий. Язык обучения (преподавания) — английский. Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

При формировании своей индивидуальной образовательной траектории обучающийся имеет право на перезачет соответствующих дисциплин и профессиональных модулей, освоенных в процессе предшествующего обучения, который освобождает обучающегося от

необходимости их повторного освоения.

1. Образовательные технологии

Учебный процесс при преподавании курса основывается на использовании традиционных, инновационных и информационных образовательных технологий. Традиционные образовательные технологии представлены лекциями и семинарскими (практическими) занятиями. Инновационные образовательные технологии используются в виде широкого применения активных и интерактивных форм проведения занятий. Информационные образовательные технологии реализуются путем активизации самостоятельной работы студентов в информационной образовательной среде.

2. Лекции

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов учебного плана. Лекционный курс должен давать наибольший объем информации и обеспечивать более глубокое понимание учебных вопросов при значительно меньшей затрате времени, чем это требуется большинству студентов на самостоятельное изучение материала.

3. Семинарские (практические) занятия

Семинарские (практические занятия) представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также представление обучающимися результатов микроисследований по изучаемым темам. В обязанности преподавателя входят: оказание методической помощи и консультирование обучающихся по соответствующим темам курса.

Активность на практических занятиях оценивается по следующим критериям:

- ответы на вопросы, предлагаемые преподавателем;
- участие в дискуссиях;
- выполнение проектных и иных заданий;
- ассистирование преподавателю в проведении занятий.

Доклады и оппонирование докладов проверяют степень владения теоретическим материалом, а также корректность и строгость рассуждений. Оценивание практических заданий входит в накопленную оценку.

4. Самостоятельная работа обучающегося

Для успешного усвоения курса необходимо не только посещать аудиторные занятия, но и вести активную самостоятельную работу. При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

- просматривать основные определения и факты;
- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- изучить рекомендованную основную и дополнительную литературу, составлять тезисы, аннотации и конспекты наиболее важных моментов;
- самостоятельно выполнять задания, аналогичные предлагаемым на занятиях;
- использовать для самопроверки материалы фонда оценочных средств;
- выполнять домашние задания по указанию преподавателя.

Домашнее задание оценивается по следующим критериям:

- степень и уровень выполнения задания;
- самостоятельность в подготовке работы и аккуратность в ее оформлении;
- использование специальной литературы;
- сдача домашнего задания в срок.

Оценивание домашних заданий входит в накопленную оценку.

Разработчик/группа разработчиков:
Иван Павлович Мониц

Типовая программа утверждена

Согласована с выпускающей кафедрой
Заведующий кафедрой

_____ «___» _____ 20___ г.