Юридический институт БФУ им. И. Канта

XV Летняя школа

19–27 Августа 2026

ОПИСАНИЕ КУРСОВ

A. *Курсы на английском языке*

I. «Навыки публичного выступления: Дебаты», Деметриус Флудас

Целью курса является развитие навыков устного общения и аргументации на английском языке посредством обучения (и практики) работе над голосом, пониманию и использованию языка тела, нахождения баланса между логикой и страстью, умению задавать вопросы и проводить интервью, навыкам активного слушания и эффективного ответа на вопросы. Также вы получите возможность попрактиковаться в аналитическом рассуждении: выявлять ключевые правовые вопросы и фокусироваться на них, определять и отклонять посторонние или неуместные аргументы, предсказывать, какие вопросы может задать судья или противная сторона.

Этот модуль является единственным требующим предварительного отбора участников и поэтому является одним из самых требовательных модулей Летней школы. Только лучшие студенты курса «Навыки публичного выступления» будут зачислены на данный курс. Результаты отбора будут публично объявлены в ходе тимбилдинга.

Модуль будет включать в себя подготовку и представление учебного судебного процесса (дебатов) перед всеми участниками Летней школой (студенты и преподаватели) в последний день школы. Тема будет определена в начале школы.

Оценка: Тема финальных дебатов - в сфере международных отношений. Для обеспечения объективной оценки будут привлечены внешние судьи. Команда-победитель будет награждена призом.

II. «Навыки публичного выступления», Деметриус Флудас

Этот однодневный отборочный модуль является отборочным этапом для студентов. По итогам занятий лучшие студенты будут переведены на продвинутую часть курса, чтобы подготовиться к участию в финальном учебном судебном процессе, который состоится в день закрытия Летней школы. Остальные будут зачислены на альтернативный курс.

Оценка: 3-минутное выступление на выбранную вами тему. Письменный анализ и оценка реальных дебатов в Кэмбриджском союзе.

III. «Искусственный интеллект и право», Деметриус Флудас

Искусственный интеллект (ИИ) становится преобразующей силой в различных отраслях промышленности. Поскольку технология ИИ продолжает развиваться, крайне важно решить вопрос о том, как регулировать ИИ, чтобы обеспечить его ответственное и этичное использование.

Регулирование ИИ включает в себя создание руководств и рамок, регулирующих его разработку, развертывание и эксплуатацию. Ключевые соображения включают в себя устранение потенциальных предубеждений в алгоритмах ИИ, обеспечение прозрачности и подотчетности в процессах принятия решений, защиту конфиденциальности пользователей и безопасности данных, а также определение рамок ответственности за инциденты, связанные с ИИ.

Учитывая быстрый темп технического прогресса, регулирующие органы должны найти тонкий баланс между поощрением инноваций и защитой от потенциальных рисков. Сотрудничество между политиками, отраслевыми экспертами, юристами и технологами необходимо для разработки комплексных правил, способствующих ответственному использованию ИИ и смягчающих любые непредвиденные последствия. Эффективное регулирование должно также учитывать международное сотрудничество, поскольку ИИ выходит за пределы географических границ. Гармонизация подходов к регулированию может способствовать внедрению глобальных стандартов этических методов ИИ, одновременно способствуя трансграничному сотрудничеству в области исследований и разработок.

Оценка будет мгновенной, непредсказуемой и беспощадной.

IV. «Составление договора: техника и приемы», Мариан Дент

Курс охватывает следующие темы:

❖ концепции контрактов в рамках общего права,

❖ составление договоров, а также

❖ терминология договоров.

Для прохождения данного курса вам понадобятся компьютер и доступ в интернет.

Курс не предполагает наличия предварительного знания правил составления контрактов и фокусируется на методах, которые помогут студентам среднего и продвинутого уровня освоить навыки составления соглашений на английском языке. Эти правила применимы и к составлению договоров на русском языке тоже.

В ходе курса будет кратко рассмотрено договорное право общего права и связанные с ним термины и концепции, но основное внимание будет уделено разработке проекта договора.

Следуя этапам подготовки контрактов, занятия будут охватывать следующие темы:

1) Оферта и акцепт, встречная оферта и прекращение предложения,

2) Правило зеркального отражения, стороны договора, правила составления договора

3) Неопределенность и толкование

4) Рассмотрение

5) Незаконность, недобросовестность, условия

6) Гарантии, невыполнение (за исключением нарушения)

7) Нарушение, разрешение споров

Занятия будут представлять собой сочетание лекций и коротких письменных заданий, включая некоторые упражнения для работы в группах. Ежедневно вам потребуется от получаса до часа на выполнение домашнего задания. Также вам понадобится компьютер с доступом в интернет. Задания будут даны в системе, позволяющей контролировать освоение курса (Moodle). Если по каким-то причинам у вас нет доступа к интернету в общежитии, отложите немного средств на то, чтобы иметь возможность приобрести чашку кофе в кафе с доступом в интернет и каждый день делать там домашнее задание в течение часа или около того.

Оценка производится по 100-балльной шкале. Для прохождения курса достаточно набрать 50 баллов. Чтобы получить отличную оценку, нужно получить 90 и более баллов.

За посещение занятий будет начислено 12 баллов. Вы должны быть в аудитории к моменту начала занятия, когда будет проверяться явка. Если вы опоздаете или уйдете раньше, вы получите отметку «T» (опоздание), что считается посещением 3/4 занятия, или HD (полдня), что считается посещением половины занятия.

Остальные баллы будут ежедневно начисляться за выполнение заданий на Moodle, по 12 баллов в каждый из 5 дней (очевидно, что никакой домашней работы в последний день быть не может).

На каждом занятии вам будет предложено выполнять различные задания, оценка которых в сумме может дать 12 баллов, также предусмотрены дополнительные баллы, которые могут быть присуждены студентам, наилучшим образом справившимся с заданиями.

V. «Внешнеэкономические сделки», Валентина Владимировна Терешкова

Цель курса – сформировать навык составления условий внешнеэкономического контракта в соответствии с международными стандартами

По окончании курса студенты будут:

- ✓ знать основополагающие договорные конструкции, их функциональное назначение и практику использования
- ✓ знать структуру и содержание типовых условий договора купли-продажи, распространенного в международной практике
- ✓ понимать базовые принципы международного договорного права
- ✓ уметь формулировать условия о количественных и качественных характеристиках предмета контракта; цене, ответственности;
- ✓ приобретут навык выбора применимого права, выбора способа разрешения споров между контрагентами;

Структура курса:

Тема 1. Понятие и коллизионные вопросы внешнеторговых сделок. Содержание внешнеэкономической сделки: существенные и факультативные условия.

Тема 2. Предмет и цена контракта. Типичные ошибки при формулировании условий. Работа в малых группах (формулирование условий о качестве и количестве предмета контракта).

Тема 3. Базис поставки. Права и обязанности сторон.

Тренинг – Согласование выбора базиса поставки. Объем обязательств Продавца и Покупателя.

Тема 4. Ответственность в международной торговле. Обстоятельства, освобождающие от ответственности (форс-мажорные обстоятельства).

Тема 5. Выбор применимого права. Порядок разрешения споров, правовая природа арбитражной оговорки.

Завершается курс подготовкой проекта внешнеэкономического контракта.

Практические занятия направлены на развитие профессиональных навыков: анализ требований к предмету контракта; конструирование формулировок внешнеэкономического контракта; выбор применимого права и способа разрешения споров.

Все занятия будут интерактивными, студенты будут взаимодействовать друг с другом в парах и в группах при подготовке отдельных условий контракта. Задания для самостоятельной работы включает разработку условий проекта внешнеэкономического контракта (1 контракт в малой группе -12 человек).

Подготовка внешнеэкономического контракта требует значительной самостоятельной подготовки: изучения теоретической литературы, правового регулирования, судебной практики, анализа приложенных документов, поиска дополнительной информации.

Студентам рекомендуется предварительно ознакомится с Инкотермс 2020 и Конвенцией Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров).

VI. «Навыки критического мышления», Ричард Роу

В наш мультимедийный, цифровой век обычным людям стало сложнее оценивать новости и информацию на предмет их достоверности и отличать правду от лжи, искажений, преувеличений и подделок. Вопросы правдивости возникают во многих контекстах как в нашей повседневной жизни, так и в образовательных учреждениях. К факторам, затрудняющим определение достоверности, относятся разнообразие доступных средств массовой информации, поляризация политических взглядов, сокращение числа традиционно авторитетных и заслуживающих доверия источников; разнообразие жизненного опыта, уровней образования, источников и стилей получения информации (например, газеты, радио- и теленовости, социальные сети и сарафанное радио); политическая поляризация, а также изощренность средств обращения к субъективным суждениям людей по сравнению с объективными - и это лишь некоторые из них.

Цель этого курса - раскрыть и проанализировать фундаментальные принципы определения степени достоверности и ценности информации, которую люди получают, а также продемонстрировать и изучить предлагаемые методики обучения этому с использованием основанных на участии интерактивных средств, ориентированных на учащихся.

Мы предлагаем представить несколько подходов к оценке достоверности в четырех основных областях: новости и информация, политические заявления, коммерческая реклама и социальные сети. Предварительно, вот несколько принципов, которые мы рассмотрим:

1) “Правило вероятности”, согласно которому конкретное утверждение о факте будет подкрепляться соответствующими фактами, которые коррелируют с ним - например, я говорю, что был в Нью-Йорке в прошлую пятницу. Как я путешествовал? Что я делал? Что я ел? С кем я встречался?

2) “Проверяемость” – доступна ли документация, например, статистические данные, показатели, исследования или тесты?

3) “Надежность”. Например, поддержка исследований, мнения экспертов, независимая проверка. Мнение типа “так все говорят” недостаточно хорошо.

4) “Контекст и альтернативы”. Например, что происходило в подобных ситуациях исторически или потенциально?

5) “Мотив”. Например, какую выгоду извлекает из этого автор утверждения? В какой степени оно является корыстным?

6) “Аффект”. Направлено ли обращение на рациональные и измеримые ценности, например, на безопасность, стоимость ремонта или перепродажи той или иной модели транспортного средства, и каков не связанный с ними субъективный эффект коммерческого сообщения, например, переезд через реку, объезд горных дорог, поездка с семьей на пляж или особое событие, которое ассоциируется у зрителя с продуктом?

7) “Причинно-следственная связь”. Например, является ли обозначенная связь доказуемой, как заявлено, или существуют альтернативные объяснения?

На занятиях мы раскроем и разовьем несколько из вышеперечисленных принципов на реальных примерах, которые участники проанализируют и обсудят в небольших группах, а затем обсудят в группе в целом. Мы приведем дополнительные примеры из знаний и опыта участников. Мы подготовим проект применимого на практике документа, который обеспечит более тщательную проработку и обсуждение материалов, а также предложенные методики преподавания.

VII. «Английский язык для юристов», Дональд Кэннон

Когда я думаю о языке и любом специализированном знании, таком как право, я рассматриваю знание как навык, а язык - как инструмент, который реализует этот навык. Как инструмент, ваш английский должен быть убедительным, но прежде чем он сможет убедить, он должен стать кристально чистым. К сожалению, и юристы, и экономисты порой путаются в своем языке, притупляя его убедительную силу.

Какова бы ни была ваша специальность, наша первоочередная цель - достичь прозрачности; наша следующая цель - укрепить вашу позицию, добавив нюансы в вашу речь, которые привлекут ваших слушателей на вашу сторону. Для юристов языковой процесс обычно начинается с письма, но всякий раз, когда я начинаю обучение письму, мне всегда кажется, что я обсуждаю цвета со слепым человеком. Это

вызвано тем, что многие специалисты сосредоточены почти исключительно на своих навыках и становятся слепыми по отношению к своим инструментам. Моя работа заключается в том, чтобы привести соотношение навыков и инструментов в равновесие.

Хорошее письмо подобно работе искусного краснодеревщика: мастер использовал точные инструменты, чтобы создать красивый предмет мебели, и его инструменты не оставили следов на дереве. Когда вы испытываете его готовый продукт, все, что вы когда-либо видите, это мастерство его профессии.

VIII. «Эффективные переговоры», Владимир Яковлевич Лисняк

Лучший способ выиграть войну — вообще не вести ее. Лучший способ уничтожить врага — это сделать его другом. Если не удается сделать противника другом, следует разрушить его замыслы. Изменить его представления о возможных последствиях конфликта, чтобы он отказался от самой мысли о нем.

Если не удастся разбить замыслы, надо разбить его союзы. Увидев, что союзники покидают его, он если и не откажется от намерения, то отложит его исполнение до прояснения ситуации. Если же война неизбежна, то нужно перенести бремя ведения войны на армию противника.

Сунь-цзы, китайский полководец, VI век д. н. э.

Цель: Подвести студентов к пониманию одного из важнейших навыков практической деятельности юриста.

Продолжительность: 12 часов

Количество участников: до 30 студентов

Методика: Сократов метод лежит в основе курса. Используются видеоклипы, видеопрезентация и упражнения.

Тексты: Упражнения взяты из отечественной международной практики.

Критерии оценок: качество участия, результаты упражнений, профессионально проявленный интерес, способность приложить теоретические знания к практическим ситуациям в упражнениях.

B. Курсы на русском языке

I. «Как писать законы», Елена Антоновна Абросимова

В рамках тренинга будут изучены следующие темы:

1. Законотворческий процесс. Законодательная инициатива. Законопроект.
2. Этапы законотворчества.
3. Концепция законопроекта. Назначение и элементы концепции законопроекта и обоснования (пояснительной записки).
4. Структура существующих концепций и примеры текстов.
5. Подготовка концепции закона.
6. Разделы законопроекта. Терминология законодателя.
7. Обязательные статьи. Новеллы. Изменения формулировок существующих норм.
8. Подготовка текста законопроекта и пояснительной записки к первому чтению.
9. Первое чтение законопроекта. Работа с комментариями и замечаниями к законопроекту.
10. Экспертное заключение на законопроекты. Структура экспертного заключения и порядок подготовки экспертного заключения.

Оценка будет объективной, беспристрастной и академически обоснованной.

II. «Искусство доказывания», Ирина Николаевна Лукьянова

Участие в учебном курсе «Тонкости доказывания» дает возможность студентам понять, как доказательства влияют на выбор позиции по гражданскому делу и на выбор формы защиты интересов клиента, из каких действий складывается работа юриста с доказательствами по гражданскому делу и как воспринимает доказательства суд.

От студентов ожидается активное участие в ролевых играх, моделирующих представление доказательств в суде, совещание в юридической фирме, мозговых штурмах. Каждому участнику курса предстоит составить меморандум клиенту.

В результате активной работы во время курса студенты научатся

1) оценивать доказательства в гражданском деле;

2) определять необходимость доказательств и выявлять источники их получения;

3) выполнять алгоритм работы с доказательствами вне суда и в судебном заседании;

4) делать выбор между судебной и несудебной формой защиты, исходя из имеющихся доказательств.

Темы занятий:

1. Отбор необходимых доказательств. Деловая игра "Совещание со старшим юристом".
2. Корректировка позиции по делу с учетом имеющихся доказательств. Меморандум старшему юристу.
3. Предназначение судебных доказательств. Как представить доказательства в суд?
4. Отбор доказательств для суда: относимость, допустимость и достаточность доказательств.
5. Тактика работы с доказательствами в гражданском деле: кто что доказывает и когда?
6. Исследование доказательств в судебном заседании.
7. Доказательства и выбор формы защиты права.
8. Меморандум клиенту о судебных и несудебных перспективах разрешения спора.

Оценка за участие в курсе будет зависеть от активности студента на занятиях, его подготовки к ролевым играм, а также от содержания подготовленных им меморандумов.

III. «Тактика судебного допроса», Татьяна Владимировна Трубникова

В ходе рассмотрения судом любого дела важнейшим доказательством могут стать пояснения лица, которому известны какие-либо обстоятельства дела (свидетель, сторона, подсудимый, потерпевший) или лица, владеющего специальными знаниями (эксперт, специалист). В этой связи для судебного юриста очень важно провести допрос так, чтобы убедить суд в том, что ваша позиция по делу обоснована, соответствует обстоятельствам дела, или наоборот – заставить его усомниться в обоснованности позиции противоположной стороны.

Курс тренингов поможет студентам развить такие профессиональные навыки, необходимые для судебного представителя как планирование прямого и «перекрестного» допроса, подготовка свидетеля и клиента к допросу, контроль поведения допрашиваемого, формулирование и переформулирование вопросов. Курс также поможет выработке таких soft-skills, как работа в команде, деятельность в ситуациях неопределенности, нехватки времени.

Студенты примут участие в серии практических упражнений по планированию, подготовке и проведению судебного допроса. Все занятия будут интерактивными, студенты будут взаимодействовать друг с другом в парах и в группах. Задания для домашней работы будут направлены на планирование допроса и подготовку свидетеля (клиента) к устному допросу в суде.

Программа курса:

Тема 1. Введение в судебный допрос. Что ожидает независимый беспристрастный судья от допроса. Виды допросов в суде и их особенности, связь допроса и позиции по делу.

Тема 2. Виды вопросов. Формулирование, переформулирование и обоснование необходимости конкретных вопросов в ходе допроса. Модели реакции судебного юриста на поведение «своего» и «чужого» свидетеля.

Тема 3. Подготовка своего клиента/свидетеля к допросу. Перекрестный допрос как искусство.

Тема 4. Тренинг судебного допроса.

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях, качества выполненных домашних заданий, участия в тренинге судебного допроса.

IV. «Живое право», Георгий Сергеевич Патюлин

Курс «Живое право» поможет приобрести важные жизненные навыки, необходимые для успеха в профессии. Такие навыки включают решение проблем, критическое мышление, участие, коммуникацию, способность видеть проблему с разных точек зрения, умение работать в команде и др.

Что не менее важно, в результате успешного освоения курса студенты будут способны поделиться полученными знаниями и навыками с окружающими, научатся объяснять сложные юридические явления простым и доступным для не юристов языком и смогут принять участие в создании или развитии программ правового просвещения школьников и/или студентов – не юристов в своих вузах.

Структура курса:

Занятие 1. Цели и методы программы «Живое право». Структура занятия по методике «Живого права» (демонстрация урока и обсуждение).

Занятие 2. Составление списка возможных тем/проблем для правового просвещения. Формулирование учебных результатов по выбранной теме.

Занятие 3. Интерактивные методы обучения (мозговой штурм, case study, мини-суд («триады») и др.). Домашнее задание – составить план занятия по выбранной теме, придумать идеи упражнений и подобрать необходимые материалы.

Занятие 4. Анализ подготовленных материалов. Домашнее задание - доработка занятий (планов, интерактивных упражнений и материалов).

Занятия 5-6. Практика: демонстрация разработанных интерактивных упражнений.

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях, качества выполнения домашних заданий и итоговой презентации разработанного занятия.

V. «Успешная коммуникация в юридической практике», Дмитрий Валентинович Макаров

Цель курса: На занятиях будут рассмотрены ключевые вопросы, определяющие порядок взаимодействия юриста с его окружением, в том числе следующе:

- какие этические ограничения существуют в юридической профессии?
- каковы принципы успешной профессиональной коммуникации?
- какие в ней существуют нестандартные подходы?
- что из себя представляет самопрезентация как способ повышения экспертности?
- судебный PR - всегда ли он допустим, с точки зрения результатов?

Оценка заставит студентов дважды подумать о способах публичного поведения, чтобы улучшить свой профессиональный имидж.

VI. «Юридическая аргументация», Аркадий Борисович Гутников

Курс поможет студентам развить такие базовые профессиональные навыки, как выработка позиции и конструирование аргументов на основе анализа информации об обстоятельствах дела и правовой информации. Студенты примут участие в серии практических упражнений по выработке аргументации.

Практические занятия направлены на развитие профессиональных навыков: анализ обстоятельств; конструирование правила; выработка позиции; конструирование аргумента; анализ и критика аргументации; публичное выступление.

Все занятия будут интерактивными, студенты будут взаимодействовать друг с другом в парах и в группах. Задания для самостоятельной работы будут включать разработку аргументов и подготовку к устному выступлению.

Программа курса:

Занятие 1. Введение в анализ дела и выработку позиции.

Занятие 2. Место аргументации в алгоритме работы юриста.

Занятие 3.Структура юридического аргумента: модели, приемы, ошибки.

Занятие 4. Как убедить судью. Что ожидает независимый беспристрастный судья от хороших юристов.

Занятие 5. Разработка аргументов.

Занятие 5-6. Упрощенное судебное разбирательство (учебный суд).

Оценка работы студентов складывается из активного участия в занятиях (до 30 баллов), качества разработанных аргументов (до 30 баллов), участия в учебном суде (до 40 баллов).

VII. На чем строить лидерство, чтобы последователи не разбежались, Алексей Юрьевич Бодунген

О лидерстве постоянно говорят, к лидерству призывают, от лидеров постоянно ждут разве только не чуда. А вместе с тем, лидерство предполагает вполне конкретное поведение, набор четких убеждений и выстраивание определенных взаимоотношений с людьми. В качестве "первого подхода" мы постараемся разобраться в том, что такое лидерство, для чего оно нужно и каким должен быть лидер, чтобы за ним хотелось следовать.

Оценка успеваемости будет зависеть от проявленных вами лидерских качеств.

VIII. Азбука командной работы из трёх букв, Алексей Юрьевич Бодунген

Команда никогда не создаётся "по указке". То есть, создаётся, конечно, но какой в этом толк... Командой можно только стать, иначе никак. Существует множество способов, как из разных, часто незнакомых с друг другом людей создать команду (вернее, что можно сделать, чтобы команда возникла). С одним из таких подходов вы познакомитесь. Мы попробуем, и посмотрим, что получится.

Оценка успеваемости учащихся складывается на основе активного участия, качественного выполнения заданий и предложенных новых, ярких идей.

IX. «Введение в Legal Tech», Хольгер Цшайге

Цифровая трансформация кардинально преобразует юридический бизнес. Она открывает фантастические возможности оказывать юридическую помощь быстрее и дешевле, тем самым открывая совершенно новые рынки для юристов. Но она также требует от юристов освоения современных технологий и изменения в подходе к своему делу. Работа юристов станет более конкурентной, но и более интересной и прибыльной.

В рамках лекции будем рассматривать статус кво рынка юридических услуг в мире, перспективы его развития с учетом продолжающейся цифровой трансформации и дерегулирования и роль, которые в этих процессах играют технологии для юристов (legal tech). Участники узнают, какие процессы в юридических фирмах и департаментах можно автоматизировать существующими технологиями, куда развивается рынок legal tech в России и в мире, и какие новые возможности карьеры для юристов создаются на стыке права и технологий.

Оценка будет проводиться непрерывно и на высоком уровне.

X. «Конструктор документов и договоров «DoczillaPro». Правовой дизайн», Богдан Евгеньевич Караванов

Курс состоит из 4 занятий:

1. Знакомство с базовым продуктом Doczilla — платформой для работы с документами DoczillaPro. Кто и зачем использует наше и подобные ему решения? Какую пользу это приносит для бизнеса и юристов?
2. Практическое занятие по созданию полностью готового интерактивного шаблона несложного документа. Использование навыков правового дизайна для автоматизации документов. Почему юрист LegalTech — это не только юрист, но ещё и аналитик?
3. Использование ИИ в юридической деятельности. Секреты искусственного искусственный интеллекта (на примере Doczilla AI) - на каких принципах он построен, в чём его преимущества и недостатки по сравнению с живым юристом, какие есть опасности и как формировать запросы искусственному интеллекту для эффективной работы.
4. Кто такой LegalTech юрист? Преимущества и сложности профессии, необходимые навыки и умения.

Оценивание будет осуществляться на основе активности и качества участия в занятиях.

XI. «Тренинг по юридическому консультированию», Константин Владимирович Егоров

Тренинг развивает профессиональные коммуникативные компетенции юридических консультантов. Основной акцент – на первую встречу с клиентом, поскольку она во многом предопределяет весь дальнейший процесс оказания правовой помощи и повышает эффективность отношений юриста с клиентом. Формат — практические упражнения, ролевые игры и разбор кейсов в малых группах.

Программа тренинга:

- Структура консультации, техники установления контакта и планирование встречи
- Прояснение потребностей, целей и ожиданий клиента; активное слушание; постановка целей по SMART
- Правовой и внеправовой анализ: квалификация отношений, риски и издержки
- Юридические продукты для клиента (консультация, документы, представительство) и его информированное согласие

По итогам тренинга студент должен продемонстрировать:

- Владение структурой консультации и целями каждого её этапа;
- Установление контакта и активное слушание в ролевой игре с клиентом;
- Постановку клиентской цели по технике SMART;
- Правовой анализ ситуации с оценкой рисков и вектора решения задачи клиента;

- Формулирование клиенту конкретного юридического продукта и получение его информированного согласия.

XII. «Основы противодействия экстремизму и терроризму», Михаил Владимирович Авакьян, Михаил Александрович Болвачев

Данный мини-курс направлен на изучение категориально-понятийного аппарата и основ правового регулирования в области противодействия идеологии экстремизма и терроризма. В рамках занятий будут обсуждаться: детерминанты терроризма и экстремизма, наиболее актуальные виды экстремистских идеологий, структура общегосударственной системы противодействия терроризму, а также роль информационный гигиены в минимизации угроз, связанных с распространением идеологии терроризма и экстремизма в киберпространстве.

Основная задача при изучении курса – сформировать представление о возможностях и основных пробелах в профилактической деятельности по данному направлению для того, чтобы в рамках хакатона разработать собственный проект LegalTech на базе Botman.one, направленный на решение, автоматизацию и оптимизацию одного из юридических процессов в данной сфере. Завершается курс 8-часовым хакатоном в предпоследний день школы.

Оценивание будет осуществлено комиссией экспертов по результатам публичной презентации проектов в формате «печа-куча».