

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 Л. Н. Костина

\_\_\_\_\_ .2017 г.

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Международные коммерческие трансакции»

Направление подготовки

38.03.02 «Менеджмент»

Профиль

«Менеджмент внешнеэкономической деятельности»,  
«Управление международным бизнесом»,  
«Менеджмент внешнеэкономической деятельности (с  
сокращенным сроком обучения)»

Донецк  
2017



**1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)**

**Цель изучения дисциплины** – формирование у студентов комплекса теоретических знаний и аналитических навыков по вопросам заключения базового и обеспечительных международных контрактов и основных составляющих международных коммерческих трансакций, особенностей норм национального права и международных соглашений, особенностей организации и осуществления международных коммерческих операций, методов их технико-экономического обоснования и процедур оформления.

**Задачи учебной дисциплины:**

- изучение и анализ экономического содержания, задач, принципов и классификации международных коммерческих трансакций;
- выработка умений анализа нормативно-правовых основ заключения договоров, обеспечивающих сопровождение всех видов коммерческих сделок;
- выработка навыков организации процедуры и применения техник подготовки международной торговой сделки и обеспечительных операций;
- формирование умений выбора способа выполнения контрактов международной купли-продажи;
- формирование навыков контрактации отдельных видов внешнеторговых договоров;
- выработка умений применения на практике методов расчета цены международного контракта;
- применение методологии технико-экономического обоснования коммерческого предложения.

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы расчета цены внешнеэкономического контракта;</li> <li>- методологию технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- методику оценки и критерии результативности выполнения внешнеэкономических контрактов;</li> <li>- методы формирования трансакционных издержек;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы расчета цены внешнеэкономического контракта;</li> <li>- применять методологию технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- проводить расчеты экономической и бюджетной эффективности заключаемой внешнеэкономической сделки;</li> <li>- проводить расчеты трансакционных издержек</li> </ul>

		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- опытом расчета цены внешнеэкономического контракта;</li> <li>- навыками технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- навыками расчета экономической и бюджетной эффективности заключаемой внешнеэкономической сделки;</li> <li>- навыками расчета транзакционных издержек</li> </ul>
ОК-4	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способы ведения деловых переговоров;</li> <li>- особенности межличностного и межкультурного взаимодействия при построении коммуникаций с иностранным контрагентом;</li> <li>- деловой русский и иностранный язык при составлении контрактной документации</li> </ul>
		<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять стратегию и тактику ведения деловых переговоров при заключении внешнеэкономических сделок;</li> <li>- строить коммуникации с иностранными контрагентами на основе приемов межличностного и межкультурного общения;</li> <li>- вести деловые переговоры по заключению внешнеэкономических контрактов и заключать контракт на русском и иностранном языке</li> </ul>
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками разработки стратегии и тактики ведения деловых переговоров с иностранными контрагентами;</li> <li>- навыками кросскультурного и межличностного общения;</li> <li>- навыками ведения деловых переговоров по заключению внешнеэкономических контрактов и заключения внешнеэкономических контрактов на русском и иностранном языке</li> </ul>
ОПК-1	владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- источники национального и международного нормативно-правового регулирования процедурных аспектов проведения международных коммерческих транзакций;</li> <li>- нормативно-правовые акты, регулирующие процессы</li> </ul>

	деятельности	<p>контрактирования международных коммерческих трансакций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- международные конвенции, регулирующие отношения, возникающие при заключении международных контрактов</li> </ul>
		<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять поиск нормативно-правовых актов национального и международного характера, регулирующих процедурные аспекты проведения международных коммерческих трансакций;</li> <li>- выявлять ситуации, возникающие при коллизии правовых норм;</li> <li>- анализировать и трактовать международные конвенции, регулирующие отношения, возникающие при заключении международных контрактов</li> </ul>
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- приемами поиска нормативно-правовых актов национального и международного характера, регулирующих процедуры проведения международных коммерческих трансакций, и следить за изменениями в них;</li> <li>- навыками рассмотрения споров, возникающих при проведении международных коммерческих операций;</li> <li>- навыками применения международных конвенций к процедуре контрактирования внешнеэкономических сделок</li> </ul>
ОПК-2	<p>способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- экономическое содержание, задачи, принципы и классификацию международных контрактов, сопутствующих проведению международных операций;</li> <li>- нормативно-правовую основу заключения внешнеэкономических договоров купли-продажи;</li> <li>- процедуру и технику подготовки и осуществления международной сделки</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять сущность и особенности различных видов контрактов, сопутствующих проведению международных операций;</li> <li>- применять нормы национального и</li> </ul>

		<p>международного права при подготовке, заключении и выполнении внешнеэкономических контрактов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- управлять контрактным хозяйством предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности</li> </ul>
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информацией об особенностях составления, заключения и выполнения различных видов контрактов, сопутствующих проведению международных операций;</li> <li>- навыками применения норм национального и международного права при подготовке, заключении и выполнении внешнеэкономических контрактов;</li> <li>- представлением об этапах и стадиях управления контрактным хозяйством предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности</li> </ul>
ОПК-4	<p>способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- приемы и способы ведения деловых переговоров путем личных встреч, телефонных переговоров и деловой переписки;</li> <li>- структуру и содержание международного контракта</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организовать переговорный процесс, вести переговоры при помощи телефонной связи и составлять коммерческие предложения и специальную деловую документацию;</li> <li>- составлять текст международного контракта</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками ведения деловых переговоров путем личных встреч, телефонных переговоров и деловой переписки;</li> <li>- навыками составления текста международного контракта</li> </ul>
ОПК-7	<p>способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- современные технические средства и информационные технологии в сфере контрактирования внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- способы использования для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии при макетировании международных</li> </ul>

	технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	<p>контрактов и оценки их результативности</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять современные технические средства и информационные технологии в сфере контрактирования внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии при макетировании международных контрактов и оценки их результативности</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- опытом работы на современных технических средствах и навыками применения информационных технологий в сфере контрактирования внешнеэкономической деятельности;</li> <li>- современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и исследовательских задач</li> </ul>
ПК-9	владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов;</li> <li>- методы количественной оценки выполненных обязательств по международным контрактам для определения целесообразности осуществления международных коммерческих операций</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов;</li> <li>- применять методы количественной оценки выполненных обязательств по международным контрактам для определения целесообразности осуществления международных коммерческих операций</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками применения методик и</li> </ul>

		<p>методов качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов;</p> <p>- навыками применения методов количественной оценки выполненных обязательств по международным контрактам для определения целесообразности осуществления международных коммерческих операций</p>
--	--	---

## **2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы**

Дисциплина «Международные коммерческие трансакции» к вариативной части профессионального цикла ООП и является дисциплиной по выбору (БЗ.В.ДВ.8).

### **2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося**

В начале изучения дисциплины «Международные коммерческие трансакции» студент должен обладать знаниями по основным дисциплинам, которые составляют методологическую основу курса: по философии - законы, закономерности и категории общественного развития; по экономической теории - макроэкономические показатели, экономические отношения между субъектами общества; по макроэкономике и микроэкономике - показатели эффективности экспортных и импортных операций, как на общегосударственном уровне, так и на уровне хозяйствующего субъекта, процессы развития экономики государства; по финансам предприятий - отношения к процессу формирования цены производимой продукции относительно расходов на ее выработку и продвижение и доходов, которые должны быть получены при сбыте на внешнем рынке; по внешнеэкономической деятельности - показатели измерения эффективности отдельных видов операций и сделок, основы маркетингового сопровождения международной хозяйственной сделки; документирования в ВЭД - по методологии составления текста контракта, документировании способов установления контакта с зарубежными контрагентами, товаросопроводительным документам. Учебная дисциплина «Международные коммерческие трансакции» является предшествующей для дисциплин: «Международные кредитно-расчетные и валютные операции», «Тендерные операции в ВЭД», «Посреднические операции», «Бюджетирование в ВЭД».

### **2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:**

Учебная дисциплина «Международные коммерческие трансакции» является предшествующей для дисциплин: «Международные кредитно-расчетные и валютные операции», «Тендерные операции в ВЭД», «Посреднические операции», «Бюджетирование в ВЭД».

## **3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества**

академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов		Форма обучения	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр № 7	Семестр № 7
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>48</b>	<b>8</b>
В том числе:					
Лекции				<b>24</b>	<b>4</b>
Семинарские занятия				<b>24</b>	<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>96</b>	<b>136</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
экзамен				экзамен	экзамен

4. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Основы регулирования международных коммерческих трансакций</b>										
Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок	4		4	15	23	2			20	22
Тема 1.2. Международное правовое поле осуществления трансакций	4		4	15	23	2			20	22
Тема 1.3. Вненациональные подходы регулирования	4		4	15	23				20	20

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель- ная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель- ная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
заклучения международных соглашений										
<b>Итого по разделу:</b>	<b>12</b>		<b>12</b>	<b>45</b>	<b>69</b>	<b>4</b>			<b>60</b>	<b>64</b>
<b>Раздел 2. Виды и техника проведения международных коммерческих трансакций</b>										
Тема 2.1. Типовая сделка международной купли-продажи товаров	2		2	10	14			2	20	22
Тема 2.2. Транспортные соглашения	4		4	15	23			2	20	22
Тема 2.3. Финансовые соглашения	2		2	10	14				20	20
Тема 2.4. Страховые сделки	4		4	16	24				16	16
<b>Итого по разделу:</b>	<b>12</b>		<b>12</b>	<b>51</b>	<b>75</b>	<b>-</b>		<b>4</b>	<b>76</b>	<b>80</b>
<b>Всего за семестр:</b>	<b>24</b>		<b>24</b>	<b>96</b>	<b>144</b>	<b>4</b>		<b>4</b>	<b>136</b>	<b>144</b>

#### 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Основы регулирования международных коммерческих трансакций</b>				
Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок	Экономическая сущность внешнеторговых сделок купли- продажи. Особенности международных контрактов. Основные виды контрактов международной купли-продажи. Односторонние, двусторонние и многосторонние контракты. Отягчающие и благотворительные контракты. Формальные, реальные и консенсуальными контракты. Простые и сложные контракты.	<b>Семинарские занятия № 1-2</b>	<b>4</b>	
		1. Входной контроль в форме тестирования. 2. Проверка усвоения учебного материала темы (опрос). 3. Собеседование по проблемам классификации международных контрактов.	2	
		1. Проверка усвоения	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	<p>Действительные и недействительные контракты. Коммутативные и алеаторные контракты. Именные и безымянные контракты. Генеральные и текущие контракты. Типовые, стандартные и формулярные контракты. Разовые и периодические контракты. Контракты с оплатой в денежной, товарной и смешанной форме. Типовые контракты в международной торговле. Содержание контрактов международной купли-продажи. Структура внешнеторговых контрактов. Торговые обычаи, которые необходимо учитывать при заключении международных контрактов. Особенности оформления внешнеторговых контрактов.</p>	<p>учебного материала темы (опрос). 2. Собеседование по проблемам формирования структуры статей контракта. 3. Открытая дискуссия по применениям торговых обычаев в практике заключения контрактов. 4. Тестирование по теме «Общая характеристика международных контрактов»</p>		
<p><b>Тема 1.2.</b> Международное правовое поле осуществления трансакций</p>	<p>Правовой режим внешнеторговых сделок. Международные соглашения. Общие положения национального законодательства, применяемые к сделкам международной купли-продажи. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи. Нормативно-правовые основы заключения международных соглашений купли-продажи. Международные конвенции и другие документы международного характера. Венская Конвенция Организации Объединенных Наций о сделках международной купли-продажи товаров. Гагская конвенция ООН. Принципы международных коммерческих сделок (Принципы УНИДРУА 1994)</p>	<p><b>Семинарские занятия №3-4</b></p>	4	
		<p>1. Контроль усвоения материала (тестирование). 2. Проработка вопросов: - правовой режим внешнеторговых сделок; - источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров в практике контрактирования</p>	2	
		<p>1. Проработка вопросов: - нормативно правовые основы заключения международных договоров купли-продажи в ДНР; - применение Международных источников права к заключению и</p>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
		выполнению внешнеэкономических контрактов. 2. Решение задач. 3. Собеседование по проблемам гармонизации национальных и международных норм, по договорных отношений.		
<b>Тема 1.3.</b> Вненациональные подходы регулирования заключения международных соглашений	Поиск потенциальных покупателей. Понятие контрагент. Основные принципы, которые учитываются при выборе контрагента. Подготовка технико-коммерческого предложения. Предложения, акцепт, контроферты, заказ, запрос, коммерческие письма. Расчет ценового предложения. Основные методы расчета контрактной цены. Приведение цены. Участие в ярмарках и выставках, как один из способов установления контакта с зарубежными партнерами. Рекламная компания, как одно из направлений поиска зарубежных партнеров. Установление контактов с контрагентом по инициативе покупателя-импортера. Переговорный процесс. Переговоры заочно. Проведение личных переговоров с потенциальными партнерами. Переговоры по телефону	<b>Семинарские занятия № 5-6</b>	<b>4</b>	
		1. Контроль усвоения материала (тестирование). 2. Обработка вопросов: - поиск потенциальных покупателей; - подготовка технико-коммерческого предложения; - расчет ценового предложения. 3. Решение проблемных ситуаций и решение задач по методике выбора контрагента	2	
		1. Собеседование по проблемным вопросам обоснования выбора будущего контрагента по внешнеторговой сделке. 2. Решение проблемной ситуации по установлению цены внешнеторгового контракта 3. Контрольная работа по разделу №1.	2	
<b>Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов</b>				
<b>Тема 2.1.</b> Типовая сделка международной купли-продажи товаров	Проработка базовых условий контракта и их сущность. Распределение между контрагентами транспортных расходов. Момент перехода	<b>Семинарское занятие №7</b>	<b>2</b>	
		1. Контроль усвоения материала (тестирование). 2. Проработка вопросов:	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	права собственности на товар от продавца к покупателю. Дата поставки товара. Базисные условия поставок. Базисные условия поставки «ИНКОТЕРМС». Проработка валютно-финансовых условий контракта. Валюта цены контракта. Валюта платежа. Курс пересчета валюты цены в валюту платежа при их расхождении. Защитные валютные предостережение против риска валютных потерь в случае изменения курса валют. Условия платежа. Формы расчетов. Средства платежа. Гарантии платежа. Банки, через которые будут осуществляться расчеты. Техничко-экономическое обоснование внешнеторговой операции. Подготовка проекта контракта. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта. Правила составления международных контрактов. Типичные ошибки, встречающиеся во внешнеторговых контрактах.	- обоснование и выбор базовых условий контракта; - проработка валютно-финансовых условий контракта; - технико-экономическое обоснование внешнеторговой сделки; подготовка проекта контракта. 3. Собеседование по проблемам определения структуры и содержания внешнеторгового контракта; правилам составления международных контрактов; типичным ошибкам, которые встречаются во внешнеторговых контрактах. 4. Решение проблемных ситуаций.		
<b>Тема 2.2.</b> Транспортные соглашения	Проведение предварительных переговоров. Предварительные коммерческие переговоры. Метод уторговывания. Переговоры по телефону. Технологическая схема ведения переговоров. Составление протокола о намерениях и предварительного контракта. Составления и подписания внешнеторгового контракта. Согласование условий контракта с функциональными подразделениями. Распределение полномочий и ответственности между контрагентами.	<b>Семинарские занятия №8-9</b> 1. Контроль усвоения материала (тестирование). 2. Обработка вопросов: - проведение предварительных переговоров; - составление протокола о намерениях и предварительного контракта; - составление и подписание внешнеторгового контракта.	<b>4</b>	<b>2</b>

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	Содержание внешнеэкономического договора. Дополнительные условия осуществления внешнеэкономического договора (контракта). Способы заключения контрактов купли-продажи.	3. Собеседование по проблемам распределения полномочий и ответственности между контрагентами во внешнеэкономических контрактах. 4. Решение проблемных ситуаций.		
		Деловая игра «Переговорный процесс и уторговывание контракта»	2	
<b>Тема 2.3.</b> Финансовые соглашения	Подготовка товара к отгрузке. Внешнеторговая документация, оформляющая выполнение коммерческой сделки. Документы по обеспечению производства экспортного товара. Документы по подготовке товара к отгрузке. Упрощение процедур международной торговли. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковских операциях. Страховые документы. Разрешительная документация: свидетельства, разрешения, справки, сертификаты, лицензии. Товаросопроводительные документы их спецификация. Транспортные документы. Финансовые документы. Документы по таможенному оформлению товаров.	<b>Семинарское занятие №10</b> 1. Контроль усвоения материала (тестирование). 2. Обработка вопросов: - подготовка товара к отгрузке; - внешнеторговая документация, оформляющая выполнение коммерческой сделки. 3. Собеседование по проблемам упрощения процедур международной торговли. 4. Решение проблемных ситуаций.	2	
<b>Тема 2.4.</b> Страховые сделки	Контрактное хозяйство. Направления оптимизации управления контрактным предприятием. Выполнение контрактных обязательств. Особенности вступления в силу внешнеэкономического договора	<b>Семинарские занятия № 11-12</b> 1. Контроль усвоения материала (тестирование). 2. Решение проблемных ситуаций. 3. Открытая дискуссия на тему «Процесс	4	
			2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	(контракта). Контроль за выполнением контрактных обязательств. Санкции за нарушение договора (контракта). Способ и порядок прекращения внешнеторговых контрактов. Рассмотрение возможных претензий и рекламаций. Просрочка поставки или недопоставки товара в установленный договором срок. Недостаток или другая потеря при его поставке. Поставка товаров ненадлежащего качества. Претензии и иски о возмещении ущерба от нарушения условий договора. Внесение изменений в контракт. Анализ контракта в ходе его выполнения. Условия освобождения от ответственности, обстоятельства форс-мажора.	управления контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД»  1. Обсуждение проблем применения способов и процедур в порядке прекращения внешнеторговых контрактов 2. Контрольная работа по разделу №2	2	

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Рабочая программа учебной дисциплины.
2. Конспект лекций по дисциплине.
3. Учебно-методическое пособие по дисциплине.
4. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине.

### Перечень вопросов для самоподготовки

#### Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок

1. Сущность внешнеторгового контракта.
2. Классификация международных контрактов.
3. Основные типы международных контрактов.
4. Основные виды международных контрактов.
5. Понятие типового контракта.
6. Формы типовых контрактов.
7. Выполнение типового контракта.
8. Сущность торговых обычаев.
9. Требования, которым должны соответствовать торговые обычаи.
10. Общие правила применения торговых обычаев.
11. Структура контракта.
12. Последовательность размещения контрактных условий.

13. Обязательные и дополнительные условия контракта.

### **Тема 1.2. Международное правовое поле осуществления трансакций**

1. Заключение внешнеторговых контрактов.
2. В каком случае международное право является обязательным для выполнения национальными контрагентами?
3. В чем сущность внешнеторгового контракта?
4. Охарактеризуйте основные положения о форме внешнеэкономических сделок.
5. В каком случае сделка может быть признана недействительной?
6. В каком году и с какой целью была разработана Конвенция ООН «О соглашениях международной купли-продажи товаров»?
7. Сколько государств являются участниками Конвенции ООН «О соглашениях международной купли-продажи товаров»?
8. Из скольких разделов состоит Венская конвенция?
9. В каком случае применяется Венская конвенция?
10. В каком году была принята Гаагская конвенция?
11. Какова основная цель Гаагской конвенции?
12. Перечислите основные положения Гаагской конвенции?
13. Какие условия соглашений регулируются Гаагской конвенцией?
14. В чем сущность принципов УНИДРУА?
15. Перечислите основные цели принципов УНИДРУА.

### **Тема 1.3. Вненациональные подходы регулирования заключения международных соглашений**

1. Кого называют контрагентами при внешнеторговых операциях?
2. От чего зависит выбор контрагентов?
3. Что включает в себя поиск предприятия-партнера?
4. Что необходимо учитывать при выборе страны-партнера?
5. Что необходимо учитывать при поиске контрагента?
6. Перечислите основные положения, которые необходимо знать о контрагенте.
7. Какие принципы используются при выборе контрагентов?
8. Какие способы используют экспортеры при установлении контактов с потенциальными контрагентами?
9. Какие способы используют импортеры при установлении контактов с потенциальными контрагентами?

### **Тема 2.1. Типовая сделка международной купли-продажи товаров**

1. В чем заключается сущность базисных условий поставки?
2. Охарактеризуйте основные базисные условия поставки.
3. Что такое валютные условия и финансовые условия поставки?
4. Чем отличаются валюта платежа и валюта цены?
5. Какие защитные валютные оговорки?
6. Что такое хеджирование?
7. В чем заключается сущность платежа наличными?
8. Какие особенности авансового платежа?
9. Охарактеризуйте платеж в кредит.
10. Какие средства платежа вы знаете?
11. Какие формы международных расчетов используются в международных соглашениях?

### **Тема 2.2. Транспортные соглашения**

1. Какие методы применяют в международной практике для проведения переговоров.
2. Перечислите основные рекомендации, которые необходимо придерживаться при подготовке к проведению переговоров?
3. В чем сущность основных принципов, которые необходимо придерживаться при проведении переговоров?

4. Между кем ведутся переговоры и кто имеет право принимать в них участие?
5. В чем сущность протокола о намерениях?
6. Какую информацию должен содержать протокол о намерениях?
7. Какая необходимость заключения протокола о намерениях?
8. Что такое предварительный договор?
9. С какими отделами необходимо согласовать содержание контракта?
10. Кем должно быть подписано соглашение?
11. Сколько экземпляров соглашений необходимо иметь и для чего?

### **Тема 2.3. Финансовые соглашения**

1. Как происходит подготовка товара к отгрузке?
2. Перечислите внешнеторговую документацию, оформляющую выполнение коммерческой сделки.
3. Упрощение процедур международной торговли.
4. Какие особенности вступления внешнеэкономического договора (контракта)?
5. Документы по обеспечению производства экспортного товара.
6. Документы по подготовке товара к отгрузке.
7. Коммерческие документы.
8. Документы по платежно-банковским операциям.
9. Страховые документы.
10. Разрешительная документация: свидетельства, разрешения, справки, сертификаты, лицензии.
11. Товаросопроводительные документы их специфика.
12. Транспортные, финансовые и таможенные документы.

### **Тема 2.4. Страховые сделки**

1. Перечислите обязанности экспортера?
2. Что предусматривает подготовка товара к отгрузке?
3. От чего зависит вид и характер упаковки?
4. Какие требования предъявляются к упаковке в связи с транспортировкой?
5. Влияют ли таможенные режимы на требования к упаковке?
6. В чем заключается сущность маркировки?
7. Перечислите реквизиты маркировки.
8. Каково назначение сертификата происхождения товара?
9. Перечислите основные этапы выполнения соглашения.
10. В чем заключается сущность претензии?
11. В каких случаях возможно прекратить внешнеторговую сделку?

## **5.2. Перечень основной учебной литературы**

1. Учебно-методическое пособие «Управление контрактной деятельностью» по дисциплине «Менеджмент ВЭД» для студентов специальности «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» всех форм обучения) / Сост.: Батченко Л.В., Науменко С.Н. - Донецк: ДонГУУ, 2004. - 261 с.

2. Батченко Л. В. Управление контрактной деятельностью в ВЭД: учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины в логико-структурных схемах и таблицах / Л. В. Батченко, С. М. Науменко. - Донецк: ДонГУУ, 2010. - 120 с.

## **5.3. Перечень дополнительной литературы**

3. Козик В.В., Панкова Л.А., Карапьян Я.С., Григорьев А.Ю., Босак А.А. Внешнеэкономические операции и контракты: Учеб. пособие. - 2-е изд., Пере раб. И доп. - К.: Центр учебной литературы, 2004. - 608 с.

4. Внешнеэкономическая деятельность: Сборник систематизированного законодательства // Бухгалтерия. - № 43 / 1-2. от 21.10.2002.

5. Внешнеэкономическая деятельность: теория и практика современного менеджмента: Монография / Л.В. Батченко, Г.М. Дроздова, В.В. Дятлова, А.Г. Ткаченко и др. / Под общ. ред. д.э.н., профессора Л.В. Батченко. - Донецк: Норд-Пресс, 2005. - 393 с.
6. Науменко С. Н. Торговое посредничество во внешнеэкономической деятельности / С. Н. Науменко, А. В. Рева, В. И. Герус // Актуальные проблемы управления внешнеэкономической деятельностью: сб. науч. работ ДонГУУ. - Донецк: ДонГУУ, 2011. - Т. XIII. - С. 127-136 (Экономика; вып. 192).
7. Науменко С. М. Базисные условия поставки товара: перспективы применения в внешнеэкономическим контрактам / С. М. Науменко, Е. В. Дятлов. - Сб. научн. работ ДонГУУ, серия «Экономика», т. XIII, вып. 231 «Актуальные проблемы управления внешнеэкономической деятельностью». - Донецк, ДонГУУ, 2012. - С. 23-32.
8. Науменко С. М. Уровни унификации условий поставки товаров во внешнеэкономической деятельности / С. М. Науменко, Е. В. Дятлов // Материалы Международной научно-практической интернет-конференции «Развитие внешнеэкономической деятельности в условиях интеграционных и глобализационных процессов» (17 -18 мая 2011, м. Донецк), Донецк: ДонГУУ, 2011. - С. 32-37.
9. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность, Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практическое пособие. - М.: ЗАО «Бизнес-школа» Интел-синтез», 2001. - 592 с.
10. Науменко С. Н. Особенности составления текста внешнеторговому контракту / С. Н. Науменко, А. М. Ажгирей, Е. А. Муравецкая // Материалы Международной научно-практической интернет-конференции «Развитие внешнеэкономической деятельности в условиях интеграционных и глобализационных процессов»(17 апреля - 23 мая 2012, м. Донецк), Донецк: ДонГУУ, 2012. - С. 68-72.
11. Науменко С.М. Особенности заключения договоров с посредниками сферы ВЭД / С. М. Науменко, К. Е. Жукова // Материалы Международной научно-практической интернет-конференции «Развитие внешнеэкономической деятельности в условиях интеграционных и глобализационных процессов» (17 апреля - 23 мая 2012, г. Донецк), Донецк: ДонГУУ, 2012. - С. 87-92.
12. Международные контракты: Сб. международ. Нормативных актов / Сост. Т.С. Кивалова, Т.Р. Краткое: Под ред. проф. М.Ю. Черкеса. - Одесса: Феникс, 2003. - 455 с.
13. Плотников А.Ю. Внешнеторговые контракт от «А» до «Я». - М.: Приор-издат, 2003. - 191 с.
14. Попов С. Внешнеэкономическая деятельность компаний. Особенности менеджмента и маркетинга. Учебное пособие. - Изд. 3-е, доп. - М.: Издательство «Ось-89», 2000. - 288 с.
15. Принципы международных коммерческих договоров. - М.: Междунар. Отношения, 2003. - 288 с.
16. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. - Четвёртый изд., Перераб. и доп. - М.: Книжный мир, 2003. - 1072 с.
17. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. - К.: Центр учебной литературы, 2004. - 377 с.
18. Учет и техника проведения внешнеэкономических операций: Учебное пособие / Ермаченко В.Е., Лабунская С.В., Маляревская А.Г., Маляревский Ю.Д.- Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. - 468 с.
19. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; Второй изд., Перераб. И доп. - М.: Инфра-М, 2000. - 446 с.
20. Цыганкова Т.М., Перташко Л.П., Кальченко Т.В. Международная торговля: Учеб. Пособие. - М.: Финансы, 2001.- 488с.
21. Батченко Л.В., Науменко С.Н. Организационные основы управления контрактной деятельностью предприятия // Сборник научных трудов ДонГАУ:

"Экономическая эффективность ВЭД предприятий региона в новых условиях хозяйствования". - Серия "Экономика". - Т IV. - Вып. 23. - Донецк: ДонГАУ, 2003. - С. 23-31.

22. Жариков А.Е., Драгомирова Е.С. Внешнеэкономические операции: проблемы их осуществления и пути преодоления // Сборник научных трудов ДонГУУ: «Проблемы и современная практика ВЭД в условиях глобализации и интеграции». - Серия «Экономика». - Т. VIIII. - Вып. 92. - Донецк: ДонГУУ, 2007. - С. 147-155.

23. Черная Л.В., Мякотина Н.А., Жариков А.Е. Управление эффективностью внешнеторговых операций промышленных предприятий // Сборник научных трудов ДонГУУ: «Государственное регулирование развития ВЭД в условиях международных интеграционных процессов». - Серия «Государственное управление». - Т. VI. - Вып. 52. - Донецк: ДонГУУ, 2005. - С. 233-244.

## **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

Нет необходимости

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)**

использование электронных презентаций;  
организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.

### **7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)**

1. MS Office.
2. Компьютерная презентация тем.

### **7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)**

*Информационные справочные системы не используются*

## **8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций**

### **8.1. Виды промежуточной аттестации**

*Вид промежуточной аттестации – экзамен*

*Перечень вопросов к промежуточному контролю знаний студентов*

1. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.
2. Классификация международных контрактов.
3. Экономическая сущность внешнеторгового контракта.
4. Структура и содержание внешнеторговых контрактов купли-продажи.
5. Общие положения контракта или преамбула.
6. Определение и терминология контракта.
7. Предмет контракта и количество товара.
8. Цена, общая сумма контракта и качество товара.
9. Срок, дата и условия поставки.
10. Условия платежа.
11. Сдача-приемка товара по количеству и качеству.
12. Гарантии, претензии по количеству и качеству.
13. Упаковка и маркировка товара.
14. Отгрузка товара.
15. Ответственность за нарушение контракта, санкции.
16. Страхование товаров.

17. Арбитраж и завершающие статьи контракта.
18. Типовые контракты и соглашения об общих условиях поставки.
19. Использование общих условий поставки.
20. Использование общих условий купли-продажи.
21. Торговые обычаи в практике заключения международных контрактов.
22. Особенности оформления внешнеторговых контрактов.
23. Особенности регистрации и осуществления внешнеэкономических договоров (контрактов).
24. Правовой режим внешнеторговых сделок.
25. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров.
26. Особенности оформления, регистрации и осуществления внешнеэкономических договоров в Донецкой Народной Республике.
27. Нормативно-правовые основы заключения международных соглашений купли-продажи в Донецкой Народной Республике.
28. Конвенция Организации Объединенных Наций «О соглашениях международной купли-продажи товаров».
29. Принципы международных коммерческих сделок (Принципы УНИДРУА 1994 и 2000)
30. Поиск потенциальных покупателей.
31. Предложения, заказ, запрос и их содержание.
32. Подготовка технико-коммерческого предложения.
33. Расчет ценового предложения.
34. Участие в ярмарках и выставках, как один из способов установления контакта с зарубежными партнерами.
35. Рекламная компания, как одно из направлений поиска зарубежных партнеров.
36. Установление контактов с контрагентом по инициативе покупателя-импортера.
37. Проработка базисных условий контракта.
38. Проработка валютно-финансовых условий контракта.
39. Техничко-экономическое обоснование внешнеторговой операции.
40. Подготовка проекта контракта.
41. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта.
42. Правила составления международных контрактов.
43. Типичные ошибки, встречающиеся во внешнеторговых контрактах.
44. Проведение предварительных переговоров.
45. Составление протокола о намерениях и предыдущего контракта.
46. Составление и подписание внешнеторгового контракта.
47. Распределение полномочий и ответственности между контрагентами.
48. Содержание внешнеэкономического договора.
49. Дополнительные условия осуществления внешнеэкономического договора (контракта).
50. Выполнение контрактных обязательств.
51. Контроль за выполнением контрактных обязательств.
52. Содержание и объемы ответственности при невыполнении или ненадлежащем выполнении партнерами своих обязательств.
53. Санкции за нарушение соглашения (контракта).
54. Способы и порядок прекращения внешнеторговых контрактов.
55. Рассмотрение возможных претензий и рекламаций.
56. Внесение изменений в контракт.
57. Последствия невыполнения договора.
58. Анализ контракта в ходе его выполнения.
59. Условия освобождения от ответственности, обстоятельства форс-мажора.

60. Подготовка товара к отгрузке.
61. Внешнеторговая документация, оформляет выполнения коммерческой сделки.
62. Упрощение процедур международной торговли.
63. Особенности вступления внешнеэкономического договора (контракта).
64. Товаросопроводительные документы.
65. Транспортные документы.
66. Финансовые документы.
67. Документы платежно-банковских операций.
68. Таможенная документация.
69. Документы по подготовке товара к отгрузке.
70. Коммерческие и страховые документы.

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме устного опроса (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (ответы на вопросы, тестовые задания), включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в форме экзамена, позволяет оценить уровень сформированности компетенций и может осуществляться по результатам текущего контроля и итоговой контрольной работы, тестовых заданий и т.п.

## 8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по государственной шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)	Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя	Оценка по государственной шкале	Оценка по шкале ECTS	Определение
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	C	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные

				критерии, но со значительным количеством недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)
	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)

### 8.3. Критерии оценки работы студента

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (государственной) шкале. Оценка за каждое задание в процессе текущей учебной деятельности определяется на основе процентного отношения операций, правильно выполненных студентом во время выполнения задания:

- 90-100% – «5»,
- 75-89% – «4»,
- 60-74% – «3»,
- менее 60% – «2».

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

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

Тесты для проверки знаний:

1. Оформление внешнеторговой сделки в письменной форме, т.е. составлен и подписан документ, в котором зафиксированы условия, на которых это соглашение было заключено, это:
  - а) оферта;
  - б) франчайзинг;
  - в) контракт;
  - г) акцепт.
2. Приблизительный договор или несколько унифицированных соглашений, выложенных в письменной форме, сформулированы заранее с учетом торговой практики, которые принимаются контрагентами после того как они были согласованы с требованиями контрактного соглашения, это:
  - а) текущий контракт;
  - б) формальный контракт;
  - в) стандартный контракт;
  - г) типовой контракт.
3. Что относится к дополнительным условиям контракта?
  - а) количество товара;
  - б) форс-мажорные обстоятельства;
  - в) базисные условия поставки;
  - г) количество и срок поставки.
4. Какие из перечисленных условий контракта относятся к обязательным? (указать два верных ответа)
  - а) качество товара;
  - б) базисные условия поставки;
  - в) предмет контракта;
  - г) условия платежа.

5. Основной задачей, как экспортера, так и импортера на начальном этапе при заключении международного соглашения является:
- а) выбор страны;
  - б) поиск и выбор контрагента;
  - в) оформление оферты или заказа;
  - г) определение стратегии предприятия.
6. Предложение, направленное экспортером потенциальному покупателю, это:
- а) заказ;
  - б) оферта;
  - в) тендер;
  - г) акцепт.
7. Условие, которое включается в договор международной купли-продажи товаров с целью страхования экспортера от риска снижения курса валюты платежа между моментом заключения соглашения и фактическим моментом оплаты, это:
- а) валютная оговорка;
  - б) скидка от цены;
  - в) расчетные цены поставки;
  - г) контрактная цена.
8. Коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки товара, это:
- а) запрос;
  - б) оферта;
  - в) акцепт;
  - г) заказ.
9. Документ, при помощи которого покупатель информирует продавца о принятии предложения и о намерении начать переговоры по подписанию контракта, это:
- а) заказ;
  - б) оферта;
  - в) коммерческое письмо;
  - г) протокол о намерениях.
10. Валюта, в которой происходит оплата товара по внешнеторговым контрактам, это:
- а) валюта цены;
  - б) валюта платежа;
  - в) валюта контракта;
  - г) валюта расчетов.
11. К какой группе терминов, в соответствии с «Инкотермс-2010», можно отнести ситуацию, когда продавец обязан предоставить товар в распоряжение перевозчика, выбранного покупателем?
- а) группа «E»;
  - б) группа «F»;
  - в) группа «C»;
  - г) группа «D».
12. Какое количество базисных условий поставок содержит в себе «Инкотермс-2010»?
- а) 11;
  - б) 12;
  - в) 13;
  - г) 14.
13. Какой характер имеет «Инкотермс-2010»?
- а) факультативный;
  - б) обязательный;
  - в) нормативный;
  - г) специфический.

14. Все базисные условия поставки в «Инкотермс-2010», являются:
- а) универсальными;
  - б) специфическими;
  - в) особенными;
  - г) универсальными и специальными.
15. Аккредитив относится:
- а) к способу платежа;
  - б) к условию платежа;
  - в) к средству платежа;
  - г) к форме платежа.
16. Инкассовая форма расчетов наиболее выгодна:
- а) импортеру;
  - б) экспортеру;
  - в) реимпортеру;
  - г) реэкспортеру.
17. В соответствии с законодательством ДНР контракты должны быть составлены:
- а) только в устной форме;
  - б) в устной и письменной форме;
  - в) только в письменной форме;
  - г) частично в устной и частично в письменной форме.
18. Если в контракте не указана дата вступления его в действие, то права и обязанности по нему возникают с момента:
- а) составления контракта;
  - б) визирования контракта;
  - в) составление предыдущего контракта;
  - г) подписание контракта.
19. Вид и характер упаковки зависит: (указать неправильный ответ)
- а) от особенностей товара;
  - б) от климатических условий;
  - в) от формы оплаты;
  - г) от законодательства страны назначения.
20. Внесение изменений в соглашение:
- а) не допускается;
  - б) допускается;
  - в) допускается при определенных условиях.
21. Товарная маркировка – это:
- а) обозначение, которое необходимо для транспортной организации, которая перевозит груз;
  - б) обозначение, необходимое во время перевозки;
  - в) обозначения, необходимые для адресата – получателя груза;
  - г) обозначение, необходимое во время перевозки и погрузочно-разгрузочных работ.
22. Для стимулирования продавцов в своевременном выполнении своих обязательств и компенсации возможных затрат покупателем, в соглашении предусмотрено взыскание в виде:
- а) рекламаций;
  - б) пени;
  - в) исков;
  - г) штрафов.
23. Условие контракта, которое позволяет переносить срок выполнения контракта или совсем освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств – это:
- а) форс-мажорные обстоятельства;
  - б) санкции и рекламации;

- в) дополнительные условия контракта;
  - г) арбитраж.
24. Что из перечисленного ниже не относится к условиям контракта?
- а) условия платежей;
  - б) базисные условия поставки;
  - в) условия страхования и гарантии качества;
  - г) порядок внесения дополнений и изменений;
  - д) санкции и рекламации;
  - е) порядок оплаты налогов, таможенных пошлин, сборов и т.д.
25. В данное время основным, базовым международным документом, который регулирует вопрос связанный с заключением внешнеторговых отношений, является:
- а) принципы ЮНСИТРАЛ;
  - б) принципы УНИДРУА;
  - в) Гаагская конференция;
  - г) Венская конференция.
26. Сделка считается международной в случае, если:
- а) заключена между двумя или более организациями подчиненными различным иностранным по отношению друг к другу, национальным системам, то есть между представителями иностранных государств;
  - б) заключена между иностранными по отношению друг к другу, партнерами, при этом, находятся на территории одного государства.
27. К принципам заключения и выполнения международного хозяйственного договора не относится:
- а) принцип свободы;
  - б) принцип обязательного выполнения статей договора;
  - в) принцип взаимной ответственности;
  - г) принцип недискриминации;
  - д) принцип согласования с нормами международного экономического права;
  - е) принцип учета требований национального законодательства;
  - ж) принцип равенства сторон;
  - з) все выше перечисленные принципы относятся к принципам заключения и выполнения международного хозяйственного договора.
28. Контракты, предусматривающие все ситуации, которые могли бы возникнуть из определенных отношений с контрагентами называют:
- а) генеральными;
  - б) стандартными;
  - в) формулярными;
  - г) типовыми.
29. В соответствии с объектом заключения внешнеэкономические контракты классифицируются на:
- а) экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные;
  - б) встречные, бартерные, компенсационные;
  - в) купли-продажи товаров, купли-продажи услуг; купли-продажи результатов творческой деятельности;
  - г) лизинговые, консалтинговые, соглашения о "ноу-хау";
  - д) все приведенные.
30. Торговый обычай - это:
- а) общее поведение конкретного торгового партнера, обусловленное национальным стереотипом;
  - б) норма права, предполагающая взаимные права и обязанности сторон-партнеров международной коммерческой сделки;

в) сформированное в международной торговле единообразие, общепризнанное правило, которое заключает в себе ясное и определенное положение по операциям, которым оно касается;

г) ничего из приведенного.

31. Торговые обычаи излагаются в:

а) биржевых правилах; в специальных сборниках торговых палат; в материалах рабочих комиссий Комитета содействия внешней торговле и других организациях действующих в рамках ООН; в типовых контрактах; в решениях третейских судов по отдельным вопросам;

б) сборниках национальных судебных практик; материалах министерств экономики, государственных органов власти по вопросам внешнеэкономической деятельности; типовых контрактах;

в) нормативных актах стран-участниц международных конвенций по купле-продаже товаров и услуг; в каждом внешнеторговом контракте; в решениях межведомственных международных комиссий и третейских судов.

32. Вид внешнеторговой сделки должен быть (согласно законодательства ДНР):

а) устным;

б) устным или письменным;

в) письменным.

33. Что из приведенного не относится к дополнительным условиям внешнеэкономического контракта:

а) уступка контракта;

б) определение норм разгрузки и погрузки;

в) санкции и рекламации;

г) условия передачи технической документации;

д) страхование.

34. Гарантийный период может исчисляться с:

а) даты поставки товара;

б) даты передачи товара первому потребителю;

в) момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке;

г) даты пуска оборудования в эксплуатацию;

д) все вышеизложенное верно.

35. К пункту "Предмет контракта" не относится:

а) полное наименование товара;

б) тип товара, марка и цвет;

в) шифр товара согласно Таможенной классификации страны назначения;

г) базовые условия поставки;

д) единицы измерения поставляемого товара.

36. К системе международного права относятся:

а) совокупность национальных правовых систем, международные конвенции и торговые обычаи;

б) международные конвенции и международные торговые обычаи;

в) все вышеизложенное.

37. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров была ратифицирована:

а) в 1969 году;

б) в 1991 году;

в) в 1980 году.

38. Венская конвенция применяется сторонами, если они:

а) прямо не указали в договоре, конвенцию или какую-то ее часть, которая к ним не применяется и стороны договора находятся в двух разных государствах;

б) четко определили в контракте право какой страны является правом рассмотрения споров.

39. Принципы УНИДРУА были опубликованы в:

- а) 1985 году;                      г) 1994 году;
- б) 1969 году;                    д) 1995 году.
- в) 1991 году;

40. Оферентом при заключении внешнеторговой сделки является:

- а) покупатель;
- б) продавец.

41. Письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное оферентом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю это:

- а) твердая оферта;
- б) защитная оферта;
- в) определена оферта;
- г) свободная оферта.

42. Твердая оферта может быть отозвана:

- а) если сообщение об отзыве было отправлено адресантом предложения до момента отправки акцепта;
- б) в случае неполучения ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока;
- в) все вышеизложенное.

43. Коммерческий документ, содержащий просьбу покупателя отгрузить ему на определенных условиях товар:

- а) запрос;                                      в) оферта;
- б) заказ;                                        г) акцепт.

44. Подтверждение заказа это:

- а) коммерческий документ, представляющий собой сообщение экспортера о принятии условий заказа без оговорок;
- б) коммерческий документ, содержащий просьбу покупателя отгрузить ему на определенных условиях товар;
- в) обращение к продавцу с просьбой прислать предложение (оферту).

45. Проформа тендера это:

- а) форма, подлежащая заполнению и выполнению оферентом, когда он согласен взять на себя все обязательства по выполнению работы в соответствии с общими и специальными условиями тендерной документации;
- б) требования заказчика в отношении содержания ожидаемых предложений на торгах;
- в) конкретные требования заказчика к участнику торгов, содержащиеся в тендерных условиях: наименование и количество товара, его технико-экономические характеристики, основные коммерческие и технические условия, включая срок поставки, условия платежа, цены, условия арбитража, штрафы, гарантии.

46. Цена контракта:

- а) это количество денежных единиц определенной валюты, которое покупатель должен заплатить продавцу за единицу товара на согласованных базисных условиях;
- б) это количество денежных единиц определенной валюты, которое покупатель должен заплатить продавцу за товар на согласованных базисных условиях;
- в) это общая сумма денег которую покупатель должен заплатить за поставку товара на согласованных базисных условиях.

47. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта:

- а) подвижная цена;

- б) ступенчатая цена;
  - в) переменная цена;
  - г) цена с последующей фиксацией.
48. Цена применяемая в контрактах на нестандартное специальное оборудование, производимое, как правило, по индивидуальным заказам - это:
- а) средняя экспортная / импортная цена;
  - б) цена аукционов;
  - в) мировая цена;
  - г) расчетная цена;
  - д) справочная цена.
49. Сравнительная таблица предложений иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям - это:
- а) проформа тендера;
  - б) приведение цены;
  - в) конкурентный лист;
  - г) обоснование цены.
50. При определении цены на импортные товары оптимальными принято считать:
- а) среднюю величину из приведенных цен конкурентов;
  - б) самую низкую из приведенных цен конкурентов;
  - в) самую высокую из цен конкурентов.
51. Какая из следующих сделок может считаться международной:
- а) сделка купли-продажи, заключена в Донецке между действующими в ДНР немецким и французским предприятиями;
  - б) соглашение, заключенное между республиканским предприятием и его зарубежной компанией.
52. Что из приведенного не является функцией внешнеэкономического контракта:
- а) обеспечение исполнения обязательств;
  - б) социальная;
  - в) организаторская;
  - г) парный контроль;
  - д) нормативно-правовая;
  - е) учетно-статистическая;
  - ж) все приведенное являются функциями внешнеэкономического контракта.
53. Алеаторные контракты это:
- а) контракты, для заключения которых недостаточно согласования воли контрагентов, а нужно выразить данное соглашение в особой форме;
  - б) контракты, для заключения которых не требуется никакой формы, кроме обычного согласования воли контрагентов, может быть выражена вербально;
  - в) контракты, в которых стороны определяют общие элементы сотрудничества в одном большом деловом мероприятии;
  - г) контракты, которые противоречат конституционным принципам общественного устройства;
  - д) рискованные контракты, контракты чести, в которых в момент заключения неизвестны уровень, объем и соотношение взаимных обязательств;
  - е) ничего из вышеприведенного.
54. Компенсационная сделка предусматривает:
- а) простой обмен согласованного количества одного товара на другой;
  - б) взаимные поставки товаров на эквивалентную стоимость.
55. Признаки обычая:
- а) единообразие, постоянство соблюдения, повторяемость;
  - б) сведения продолжительно существующие во времени и пространстве;
  - в) определенность, допущена законодателем;

- г) непротиворечие хорошим нравам и общественному порядку;
- д) все вышеперечисленное;
- е) ничего из вышеприведенного.

56. Из нижеприведенного не относится к обязательным условиям внешнеэкономического контракта:

- а) наименование участников сделки;
- б) условия платежей;
- в) санкции и рекламации;
- г) страхование;
- д) подписи сторон.

57. Если в тексте контракта не определено право какой страны применяется при рассмотрении споров то правом рассмотрения споров считается:

- а) право страны местоподписания контракта;
- б) право наиболее развитой в экономическом отношении страны контрагента;
- в) право третьей страны;
- г) международное право;
- д) все приведенное.

58. Правила толкования международных торговых терминов "Инкотермс-2010" состоит из:

- а) 12 терминов объединенных в 4 группы;
- б) 12 терминов объединенных в 3 группы;
- в) 13 терминов объединенных в 4 группы;
- г) 13 терминов объединенных в 3 группы;
- д) ни один ответ не является верным;

59. К пункту "Условия поставки" не относится:

- а) условия осуществления поставки;
- б) период поставки;
- в) количество товара в поставке;
- г) транспорт, которым будет осуществляться доставка;
- д) переход рисков от продавца к покупателю.

60. Что из нижеследующего не относится к форс-мажорным обстоятельствам:

- а) запрет экспорта;
- б) авария на производстве;
- в) стихийные бедствия;
- г) валютные ограничения;
- д) политические блокады.

61. Заключение и осуществления внешнеторговой сделки регулируется:

- а) национальным законодательством стран-контрагентов, международными конвенциями, международными торговыми обычаями;
- б) международными конвенциями, международными торговыми обычаями;
- в) национальным законодательством стран-контрагентов, законодательством третьих стран, международными конвенциями, международными торговыми обычаями;
- г) все вышеизложенное верно.

62. Главной целью международных конвенций является:

- а) учет и информационно-аналитический сбор данных о международных торговых соглашениях;
- б) содействие унификации национального законодательства, регулирующего международную куплю-продажу товаров;
- в) нормативное регулирование спорных вопросов между контрагентами.

63. Гагская конвенция была подписана в:

- а) 1990 году;
- б) 1965 году;
- в) 1980 году;
- г) 1985 году.

64. Под степенью солидности предприятия имеется в виду:



- б) твердой цены;
  - в) переменной цены;
  - г) цены с последующей фиксацией.
73. К публикуемым ценам не относится:

- а) справочная цена;
- б) средняя экспортная / импортная цена;
- в) цены предложений крупных предприятий;
- г) биржевые котировки;
- д) цена предыдущих соглашений.

74. Расчет ценового предложения учитывает:

- а) все расходы на производство и транспортировку товара по необходимым условиям поставки, планируемую норму прибыли и возможную стоимость данной продукции на рынке соответствующего региона, цены конкурентов на мировых рынках;
- б) все затраты на производство и транспортировку товара по необходимым условиям поставки, планируемую норму прибыли и возможную стоимость данной продукции на рынке соответствующего региона.
- в) все расходы на производство, транспортировку товара по необходимым условиям поставки, расходы на таможенную очистку товаров, страхование, планируемую норму прибыли и возможную стоимость данной продукции на рынке соответствующего региона.

75. Для экспортных сделок оптимальным уровнем цены принято считать:

- а) среднюю величину из приведенных цен конкурентов;
- б) наиболее низкие из приведенных цен конкурентов;
- в) самую высокую из цен конкурентов.

### **8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности**

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 4-балльной (традиционной) шкале. Оценка за каждое задание в процессе текущей учебной деятельности определяется на основе процентного отношения операций, правильно выполненных студентом во время выполнения задания:

- 90-100% – «5»,
- 75-89% – «4»,
- 60-74% – «3»,
- \*менее 60% – «2».

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

## **9. Методические рекомендации (указания) для обучающихся по освоению дисциплины**

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся предусматривается использование активных и интерактивных форм проведения занятий (проведение круглых столов, тренингов, научных дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой. Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, составляет не менее 30% из объема часов, отводимых на аудиторские занятия. Во время семинаров и самостоятельной подготовки студентам обеспечивается доступ к сети Интернет.

Самостоятельную проработку студентами курса состоит из следующих видов учебных работ:

- обработка учебно-методической и научной литературы по курсу;
- ознакомление с нормативно-правовыми документами, которые содержат основные нормы регулирования различных аспектов контрактации в ВЭД;
- поиск информации для подготовки к практическим занятиям в сети ИНТЕРНЕТ;

- самоконтроль усвоения материала с помощью соответствующих вопросов и тестовых заданий;
- решения ситуационных задач по проблемам курса;
- выполнение индивидуальных заданий.

Студентам рекомендуются для изучения и анализа пособия, раскрывающие основные методические подходы, методы, методики, а также соответствующие публикации. Результаты самостоятельной работы обсуждаются на семинарских занятиях. Навыки критического отношения к научной аргументации вырабатываются при выполнении студентами заданий, требующих нахождения аргументов «за» или «против» в различных ситуациях. Студенты выполняют задания, самостоятельно обращаясь к учебной, справочной литературе и научным публикациям по основам научных исследований. Проверка выполнения заданий осуществляется на семинарских занятиях с помощью устных выступлений студентов и их коллективного обсуждения. Для развития и совершенствования коммуникативных способностей студентов организуются тематические дискуссии в рамках общей обсуждаемой или решаемой научной проблемы.

### **Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок.**

План самостоятельной работы студентов

1. Работа с лекционным материалом.

2. Обработка вопросов:

- Сущность внешнеторгового контракта.
- Классификация международных контрактов.
- Основные типы международных контрактов.
- Основные виды международных контрактов.
- Понятие типового контракта.
- Формы типовых контрактов.
- Выполнение типового контракта.
- Сущность торговых привычек.
- Основные требования, которым должны соответствовать торговые привычки.
- Общие правила применения торговых привычек.
- Структура контракта.
- Последовательность размещения контрактных условий.
- Обязательные и дополнительные условия контракта.

3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой.

Литература: [1, 8, 9, 10, 21].

### **Тема 1.2. Международное правовое поле осуществления трансакций**

*План самостоятельной работы студентов*

1. Работа с лекционным материалом.

2. Разработка вопросов:

- Нормативные акты Украины, которые регулируют процедуру заключения внешнеторговых контрактов.
- Основные статьи Положения о форме внешнеэкономических сделок.
- Особенности Конвенции ООН «О соглашениях международной купли-продажи товаров».
- Основные цели Венской конвенции.
- Основные положения Гаагской конвенции.
- Цель Принципов УНИДРУА.

3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой

Литература: [1, 2, 8, 12, 16].

### **Тема 1.3. Вненациональные подходы регулирования заключения международных соглашений**

#### *План самостоятельной работы студентов*

1. Работа с лекционным материалом.
  2. Обработка вопросов:
    - Основные принципы применяемых при поиске контрагента.
    - Четыре основных принципа применяемые при выборе контрагента.
    - Основные сведения которые необходимо знать при поиске контрагентов.
    - Процедура подготовки экспортной сделки.
    - Документы, необходимые при подготовке экспортной сделки.
    - Процедура подготовки к заключению импортной сделки.
    - Документы, необходимые при подготовке импортной сделки.
  3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой.
  4. Выполнение индивидуального задания в виде разработки преддоговорной документации.
- Литература: [1, 2, 7, 14].

### **Тема 2.1. Типовая сделка международной купли-продажи товаров**

#### *План самостоятельной работы студентов*

1. Работа с лекционным материалом.
  2. Обработка вопросов:
    - Базисные условия поставки во внешнеэкономической сделке и их характеристика.
    - Валютные условия внешнеторговых сделок.
    - Валюта сделки.
    - Защитные валютные оговорки.
    - Финансовые условия международного соглашения.
    - Основные формы, виды и средства платежа, применяемые при заключении международных соглашений.
    - Техничко-экономическое обоснование внешнеторговой операции.
  3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой
  4. Выполнение индивидуального задания в виде расчетов и обоснования цены внешнеторгового контракта.
- Литература: [1, 2, 10, 12].

### **Тема 2.2. Транспортные соглашения**

#### *План самостоятельной работы студентов*

1. Работа с лекционным материалом.
2. Обработка вопросов:
  - Предварительные коммерческие переговоры.
  - Средства для переговоров.
  - Рекомендации, которые необходимо соблюдать при подготовке к проведению переговоров.
  - Технологическая схема проведения переговоров.
  - Протокол о намерениях.
  - Предыдущий контракт.
  - Заключение и согласование контракта.
  - Подписание контракта.
3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой.
4. Выполнение индивидуального задания в виде составления текста внешнеторгового контракта.

Литература: [1, 2, 8, 10].

### **Тема 2.3. Финансовые соглашения**

*План самостоятельной работы студентов*

1. Работа с лекционным материалом.
  2. Обработка вопросов:
    - Подготовка документов к отгрузке товара.
    - Внешнеторговая документация, оформляющая выполнение коммерческой сделки.
    - Упрощение процедур международной торговли.
    - Особенности вступления в силу внешнеэкономического договора (контракта).
    - Документы по обеспечению производства экспортного товара.
    - Документы по подготовке товара к отгрузке.
    - Коммерческие документы.
    - Документы по платежно-банковским операциям.
    - Страховые документы.
    - Разрешительная документация: свидетельства, разрешения, справки, сертификаты, лицензии.
    - Товаросопроводительные документы их специфика.
    - Транспортные документы.
    - Финансовые документы.
    - Таможенные документы
  3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой.
  4. Выполнение индивидуального задания в виде составления сопроводительной контрактной документации.
- Литература: [1, 2, 10].

### **Тема 2.4. Страховые сделки**

*План самостоятельной работы студентов*

1. Работа с лекционным материалом.
  2. Обработка вопросов:
    - Основные обязанности экспортера.
    - Подготовка товара к отгрузке.
    - Вид и характер упаковки.
    - Сущность маркировки.
    - Сертификат происхождения товара.
    - Основные стадии выполнения экспортных контрактов.
    - Сущность претензий и рекламаций.
    - Способы и порядок прекращения внешнеторговых контрактов.
    - Контрактное хозяйство: понятие и особенности
    - Процесс управления контрактной деятельностью предприятия в сфере ВЭД.
  3. Работа с дополнительной учебной и научной литературой
- Литература: [1, 4, 7, 13, 14, 17].

## **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Нет необходимости

