

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 20.04.2025 14:34
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет

Менеджмента

Кафедра

Менеджмента внешнеэкономической деятельности

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

_____ Л.Н. Костина

24.04.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.09

"Управление контрактной деятельностью (Contact management)"

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Профиль "Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)"

Квалификация

МАГИСТР

Форма обучения

Очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Год начала подготовки по учебному плану

2025

Донецк
2025

Составитель:

д-р экон. наук, профессор

_____ С. Н. Науменко

Рецензент:

д-р экон. наук, зав. каф.

_____ И. Ю. Беганская

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" разработана в соответствии с:

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 952)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направления подготовки 38.04.02 Менеджмент

Профиль "Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 24.04.2025 протокол № 12.

Срок действия программы: 2025-2027

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от 24.03.2025 № 11

Заведующий кафедрой:

д-р экон. наук, доцент Беганская И.Ю.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от " ____ " _____ 2026 г. № ____

Зав. кафедрой д-р экон. наук доцент Беганская И Ю

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от " ____ " _____ 2027 г. № ____

Зав. кафедрой д-р экон. наук, доцент Беганская И.Ю.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ	
формирование у обучающихся комплекса теоретических знаний и аналитических навыков по изучению процесса заключения и исполнения контракта международной купли-продажи, особенностей норм национального права и международных соглашений, особенностей организации и осуществления внешнеэкономических операций, методов их технико-экономического обоснования и процедур таможенного оформления	
1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
изучение и анализ экономического содержания, задач, принципов и классификации международных контрактов;	
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.	
1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.09
<i>1.3.1. Дисциплина "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Международные кредитно-расчетные, валютные и страховые операции	
Управленческая экономика	
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПКС-5.1: Способен демонстрировать навыки организации процедуры и применения техник подготовки международной торговой сделки и обеспечительных мер</i>	
Знать:	
Уровень 1	нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли
Уровень 2	методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков, источниками маркетинговой информации о внешних рынках
Уровень 3	условия внешнеторгового контракта, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, этику делового общения и правила ведения переговоров, английский язык (пороговый уровень В1)
Уметь:	
Уровень 1	оформлять документацию в соответствии с требованиями национального законодательства и международных актов
Уровень 2	использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи, разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках
Уровень 3	осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта, осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта, проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта, составлять проект внешнеторгового контракта
Владеть:	
Уровень 1	навыками составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)
Уровень 2	навыками поиска и анализа информации о потенциальных партнерах на внешних рынках, направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта, проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках
Уровень 3	навыками документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта, формирования проекта внешнеторгового контракта, осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта, подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом

В результате освоения дисциплины "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" обучающийся должен:

3.1 Знать:	
	методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов
3.2 Уметь:	
	применять методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов
3.3 Владеть:	
	навыками применения методик и методов качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" видом промежуточной аттестации является Экзамен

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" составляет 4 зачётные единицы, 144 часа.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью (Chapter 1. Basics of contract management)						
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (Theme 1.1. General characteristics of international contracts) /Лек/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (Theme 1.1. General characteristics of international contracts) /Сем зан/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 1.1. Общая характеристика	4	10	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1	0	

международных контрактов (Theme 1.1. General characteristics of international contracts) /Ср/				Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1		
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения (Theme 1.2. Legal regulation of the process of conclusion and performing of a foreign trade agreement) /Лек/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения (Theme 1.2. Legal regulation of the process of conclusion and performing of a foreign trade agreement) /Сем зан/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения (Theme 1.2. Legal regulation of the process of conclusion and performing of a foreign trade agreement) /Ср/	4	10	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1	0	
Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами (Theme 1.3. Procedures and techniques for preparing an international trade transaction) /Лек/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами (Theme 1.3. Procedures and techniques for preparing an international trade transaction) /Сем зан/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами (Theme 1.3. Procedures and techniques for preparing an international trade transaction) /Ср/	4	10	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1	0	
Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов (Chapter 2. Features of the conclusion and execution of foreign economic contracts)						
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Theme 2.1. Preparation for the conclusion of the international contracts) /Лек/	4	2	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Theme 2.1. Preparation for the conclusion of the international contracts) /Сем зан/	4	2	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Theme 2.1. Preparation for the conclusion of the international contracts) /Ср/	4	10	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1	0	

Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts) /Лек/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts) /Сем зан/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts) /Ср/	4	8	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1	0	
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes) /Лек/	4	2	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes) /Сем зан/	4	2	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes) /Ср/	4	10	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1	0	
Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД (Theme 2.4. Management of the contract economy of the enterprise - subject of foreign economic activity) /Лек/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1	0	
Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД (Theme 2.4. Management of the contract economy of the enterprise - subject of foreign economic activity) /Сем зан/	4	4	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.2 Э1	0	
Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД (Theme 2.4. Management of the contract economy of the enterprise - subject of foreign economic activity) /Ср/	4	9	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.3 Э1	0	
Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД (Theme 2.4. Management of the contract economy of the enterprise - subject of foreign economic activity) /Конс/	4	2	ПКс-5.1	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Управление контрактной деятельностью (Contract management)» используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа обучающихся (СР) по выполнению различных видов заданий.

В процессе освоения дисциплины «Системное управление брендами» используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь с обучающимися, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература			
1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	К. И. Гальнис, Н. В. Лимберов, Ж. Т. Тумуров	Государственное, муниципальное управление: технологии и процессы : учебное пособие (148 с.)	Чита : ЗабГУ, 2022
2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Д. А. Чваненко ; под редакцией О. А. Беляевой	Государственный контракт как особая модель гражданско-правового договора : монография (276 с.)	Москва : Юстицинформ, 2023
Л2.2	В. В. Кикавец	Публичные закупки в практике зарубежных стран: монография (175 с.)	Москва : Проспект, 2021
Л2.3	М. В. Шмелева	Система государственных (муниципальных) закупок: методология и реализация : монография	Москва : Юстицинформ, 2021
Л2.4	Э. Трымбовецкий	PROзакупки: Полный курс для предпринимателей (349 с.)	Москва : Альпина Паблишер, 2022
3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛЗ.1	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью (Contract management) : конспект лекций для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)») очной формы обучения (114 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2025
ЛЗ.2	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью (Contract management) : методические рекомендации для	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2025

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
		проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления 38.04.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)») очной формы обучения (48 с.)	
ЛЗ.3	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью (Contract management) : методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)») очной формы обучения (40 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2025

4.2. Перечень ресурсов**информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

Э1	ЭБС «ЛАНЬ»	https://e.lanbook.com
----	------------	---

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

- Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)
- 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)
- AIMP (лицензия LGPL v.2.1)
- STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)
- GIMP (лицензия GNU General Public License)
- Inkscape (лицензия GNU General Public License).

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Единая межведомственная информационно-статистическая система <https://www.fedstat.ru>

Оценочный портал <http://www.ocenchik.ru/>

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:

рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, экран, интерактивная панель.

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ / КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ**5.1. Контрольные вопросы и задания**

1. Types and features of international purchase and sale contracts.
2. The economic essence of a foreign trade contract.
3. Structure and content of foreign trade purchase and sale contracts.
4. Shipment of goods.
5. Responsibility for breach of contract, sanctions.
6. Arbitration and the final articles of the contract.
7. Standard contracts and agreements on general terms of delivery.
8. Use of the general terms of delivery.
9. Trade customs in the practice of concluding international contracts.
10. Features of registration of foreign trade contracts.
11. Features of registration and implementation of foreign economic agreements (contracts).
12. The legal regime of foreign trade transactions.
13. Sources of legal regulation of the contract of international sale of goods.
14. Features of registration, registration and implementation of foreign economic contracts in the RF.
15. United Nations Convention on Agreements for the International Sale of Goods.
16. Principles of International Commercial Transactions (UNIDROIT Principles 1994 and 2000).
17. Search for potential buyers.
18. Offers, orders, requests and their contents.

19. Preparation of a technical and commercial proposal.
 20. Calculation of the price offer.
 21. Participation in fairs and exhibitions as one of the ways to establish contact with foreign partners.
 22. Advertising campaign as one of the directions of search for foreign partners.
 23. Establishing contacts with the counterparty on the initiative of the buyer-importer.
 24. Elaboration of the basic terms of the contract.
 25. Elaboration of the monetary and financial terms of the contract.
 26. Feasibility study of a foreign trade operation.
 27. Preparation of the draft contract.
 28. Definition, structure and content of a foreign trade contract.
 29. Rules for drawing up international contracts.
 30. Typical mistakes found in foreign trade contracts.
 31. Conducting preliminary negotiations.
 32. Drafting a protocol of intent and a preliminary contract.
 33. Preparation of a draft contract for an international transaction: purchase and sale, financial transaction, insurance operation, transportation.
 34. Drafting and signing of a foreign trade contract.
 35. Distribution of powers and responsibilities between counterparties.
 36. Additional conditions for the implementation of a foreign economic agreement (contract).
 37. Fulfillment of contractual obligations.
 38. Control over the fulfillment of contractual obligations.
 39. The content and scope of liability in case of non-fulfillment or improper fulfillment by partners of their obligations.
 40. Sanctions for violation of the agreement (contract).
 41. Methods and procedure for termination of foreign trade contracts.
 42. Consideration of possible claims and complaints.
 43. Making changes to the contract.
 44. Consequences of non-fulfillment of the contract.
 45. Analysis of the contract during its execution.
 46. Conditions of exemption from liability, circumstances of force majeure.
 47. Commercial and insurance documents.
 48. Insurance contracts in international transactions.
 49. International transportation and freight forwarding agreements.
 50. Simplification of international trade procedures.
 51. Foreign trade documentation that forms the execution of a commercial transaction.
 52. The procedure for managing the contract economy of the enterprise-the subject of foreign economic activity
-
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 РФ.
27. Нормативно-правовые основы заключения международных соглашений купли-продажи в РФ.
28. Конвенция Организации Объединенных Наций 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров» (Венская Конвенция).
29. Принципы международных коммерческих сделок (Принципы УНИДРУА 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 предварительного 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.

5.2. Темы письменных работ

Тематика научных статей:

1. Типовые контракты и соглашения об общих условиях поставки.
2. Международные коммерческие операции: особенности организации.
3. Основные и обеспечительные коммерческие операции.
4. Конвенция Организации Объединенных Наций о сделках международной купли-продажи товаров.
5. Принципы международных коммерческих сделок: сравнительная характеристика принципов УНИДРУА 1994 и 2000.

6. Участие в ярмарках и выставках, как один из способов установления контакта с зарубежными партнерами.
7. Торговые обычаи, которые необходимо учитывать при заключении международных контрактов.
8. Особенности оформления внешнеторговых контрактов.
9. Методические подходы к процессу поиска и выбора зарубежного контрагента
10. Международные финансовые сделки.
11. Контрактная документация по расчетно-платежным операциям.
12. Содержание договора международной перевозки грузов.
13. Составление международных договоров перевозки пассажиров.
14. Договор транспортного экспедирования: экономическая сущность и особенности заключения.
15. Особенности составления договоров обслуживания международных финансовых сделок.
16. Финансовый лизинг.
17. Финансовые документы в международных коммерческих операциях.
18. Условия освобождения от ответственности, обстоятельства форс-мажора.
19. Особенности составления договоров страхования международных коммерческих сделок.
20. Процедура хеджирования: сущность, специфика применения.

5.3. Фонд оценочных средств / КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Комплект оценочных материалов по образовательной программе магистратура направления подготовки 38.04.02 Менеджмент «профиль «Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)» разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС». Комплект оценочных материалов по образовательной программе магистратура направления подготовки 38.04.02 Менеджмент профиль «Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)» в полном объеме представлен в виде приложения ОПОП по данной образовательной программе

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос по изучаемой теме (проводится на семинарских занятиях)
 Тестовые задания (проводятся на семинарском занятии)
 Доклад, сообщение (зачитываются на семинарских занятиях объемом не более 3 минут)
 Реферат (зачитываются на семинарских занятиях объемом не более 5-7 минут)
 Презентация (представляется на семинарских занятиях объемом не более 5-7 минут)
 Решение практического задания (проводится на семинарских занятиях)
 Контроль знаний раздела учебной дисциплины
 Научная составляющая (статья)
 Индивидуальное задание (расчетная работа)

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- 1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.
- 2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины осуществляется по следующим формам: лекции, семинарские занятия и самостоятельная (в том числе индивидуальная) работа обучающегося. Важным условием для освоения дисциплины в процессе занятий является ведение конспектов, освоение и осмысление терминологии изучаемой дисциплины. Материалы лекционных занятий следует своевременно подкреплять проработкой соответствующих разделов в учебниках, учебных пособиях, научных статьях и монографиях, в соответствии со списком основной и дополнительной литературы. Дополнительная проработка изучаемого материала проводится во время семинарских занятий, в ходе которых анализируются и закрепляются основные знания, полученные по дисциплине. При подготовке к семинарским занятиям следует использовать основную и дополнительную литературу из представленного списка. На семинарских занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике семинарских занятий. В рамках изучения учебной дисциплины необходимо использовать передовые информационные технологии – компьютерную технику, электронные базы данных, Интернет.

Целями самостоятельной работы обучающегося является: систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений; углубление и расширение теоретических знаний; формирование умения использовать справочную литературу; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; развитие исследовательских умений.

Самостоятельная (в том числе индивидуальная) работа выполняется обучающимся по заданию преподавателя, в соответствии с Фондом оценочных средств дисциплины и содержит следующие задания:

для подготовки к устному опросу – изучение программного материала дисциплины (работа с учебником и конспектом лекции, изучение рекомендуемых литературных источников, конспектирование источников);

для подготовки и написания реферата, доклада – работа с электронными информационными ресурсами и ресурсами Internet (использование аудио- и видеозаписи);

для проведения контроля знаний по разделам учебной дисциплины – подведение промежуточных и текущих итогов;

Изучение дисциплины предполагает форму промежуточной аттестации – экзамен.