

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Костина Лариса Николаевна  
Должность: проректор  
Дата подписания: 18.12.2024 01:25:00  
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** Стратегического управления и международного бизнеса  
**Кафедра** Менеджмента внешнеэкономической деятельности

**"УТВЕРЖДАЮ"**

Проректор

  
Л.Н. Костина

27.04.2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

ФТД 01

Управление контрактной деятельностью

**Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент**

**Профиль "Организационно-правовое регулирование международного бизнеса"**

Квалификация	<b>МАГИСТР</b>
Форма обучения	<b>очная</b>
Общая трудоемкость	<b>2 ЗЕТ</b>
Год начала подготовки по учебному плану	<b>2023</b>

Донецк  
2023

Составитель:  
канд. гос. упр., доцент

  
С. Н. Науменко

Рецензент:  
канд. экон. наук, доцент

  
Е. И. Кулик

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Управление контрактной деятельностью» 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: Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

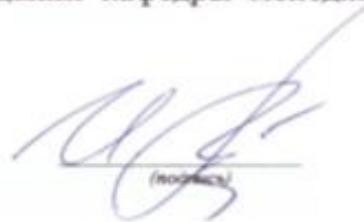
Профиль "Организационно-правовое регулирование международного бизнеса", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 27.04.2023 протокол № 12.

Срок действия программы: 2023-2025

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от 19.04.2023 № 17

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

  
(подпись)

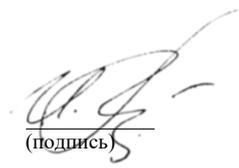
---

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

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от "19" 05 2023 г. № 19

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

  
(подпись)

---

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

Председатель ПМК \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2024 г. № \_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2024 г. № \_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

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

Председатель ПМК \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2025 г. № \_\_\_\_

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2025 г. № \_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

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

Председатель ПМК \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2026 г. № \_\_\_\_

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 И.Ю. Беганская

\_\_\_\_\_  
(подпись)

## РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

<b>1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
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	
<b>1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и анализ экономического содержания, задач, принципов и классификации международных контрактов;</li> <li>- выработка умений анализа нормативно-правовых основ заключения договоров, обеспечивающих сопровождение всех видов коммерческих сделок;</li> <li>- выработка навыков организации процедуры и применения техник подготовки международной торговой сделки и обеспечительных операций;</li> <li>- формирование умений выбора способа выполнения контрактов международной купли-продажи;</li> <li>- формирование навыков контрактации отдельных видов внешнеторговых договоров;</li> <li>- выработка умений применения на практике методов расчета цены международного контракта;</li> <li>- применение методологии технико-экономического обоснования коммерческого предложения.</li> </ul>	
<b>1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b>	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	ФТД 01
<i>1.3.1. Дисциплина "Управление контрактной деятельностью" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Международные кредитно-расчетные, валютные и страховые операции	
Международный менеджмент и маркетинг	
Современный стратегический анализ	
<i>1.3.2. Дисциплина "Управление контрактной деятельностью" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
Практика по профилю профессиональной деятельности	
<b>1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:</b>	
<i>ПК-5: Способен организовывать работу по внешнеэкономической деятельности</i>	
Знать:	
<b>Уровень 1</b>	нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли
<b>Уровень 2</b>	методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков, источниками маркетинговой информации о внешних рынках
<b>Уровень 3</b>	условия внешнеторгового контракта, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, этику делового общения и правила ведения переговоров, английский язык (пороговый уровень В1)
Уметь:	
<b>Уровень 1</b>	оформлять документацию в соответствии с требованиями национального законодательства и международных актов
<b>Уровень 2</b>	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
<b>Уровень 3</b>	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:	
<b>Уровень 1</b>	навыками составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)
<b>Уровень 2</b>	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
<b>Уровень 3</b>	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

#### 1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

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

<b>3.1 Знать:</b>	
	методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов
<b>3.2 Уметь:</b>	
	применять методики и методы качественного анализа международных контрактов для разработки модели управления контрактной деятельностью предприятия и макетирования структуры международных контрактов
<b>3.3 Владеть:</b>	
	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 "Порядок организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС". По дисциплине "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" видом промежуточной аттестации является Зачет

## РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Управление контрактной деятельностью" составляет 2 зачётные единицы, 72 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	Интегракт.	Примечание
<b>Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью</b>						
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов /Лек/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1	0	
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов /Сем зан/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов /Ср/	4	8		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3	0	
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения /Лек/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	

Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения /Сем зан/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения /Ср/	4	10		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами /Сем зан/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
<b>Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов(Chapter 2. Features of the conclusion and execution of foreign economic contracts)</b>						
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи /Лек/	4	2		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1	0	
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи /Сем зан/	4	2		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи /Ср/	4	6		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов /Лек/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов /Сем зан/	4	4		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов /Ср/	4	8		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3	0	
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам /Лек/	4	2		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1	0	
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам /Сем зан/	4	2		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2	0	
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам	4	10		Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3	0	
Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД /Конс/	4	2			0	

### РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины "Управление контрактной деятельностью" используются:

- образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа обучающихся (СРС) по выполнению различных видов заданий;
- интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ).

Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». 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 обучающихся, 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,	Заглавие	Издательство, год
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Крылов, В. Е Т. С. Кулаков	Контракты и внешнеторговая документация: учебное пособие (144 с.)	Санкт-Петербург : Интермедия, 2019
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Татаева, И. Ю.	Внешнеторговая деятельность в Российской Федерации: курс лекций (142 с.)	Москва : Российская таможенная академия, 2019
Л2.2	Беганская, И. Ю., Науменко, С. Н., Мишина, Ю. А.	Внешнеэкономическая деятельность : учебник (561 с.)	Донецк: ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2019
3. Методические разработки			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью: конспект лекций для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса») очной формы обучения (114 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2023
Л3.2	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления 38.04.02 Менеджмент (профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса») очной формы обучения (48 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2023

Л3.3	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью:: методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент ((профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса») очной формой обучения (40 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2023
------	---------------	--	------------------------------------

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

Э1	Информационный сайт профи-бизнеса (Россия)	<a href="http://www.pronline.ru/">http://www.pronline.ru/</a>
Э2	Сайт Центра маркетинговых исследований и PRт (Россия)	<a href="http://www.consalt-spb.ru/">http://www.consalt-spb.ru/</a>
Э3	«Контракты» тематический портал (Россия)	<a href="http://www.prguru.ru">http://www.prguru.ru</a>

#### 4.3. Перечень программного обеспечения

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

Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ФГБОУ ВО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС IPRbooks), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

Сервер: AMD FX 8320/32Gb(4x8Gb)/4Tb(2x2Tb). На сервере установлена свободно распространяемая операционная система DEBIAN 10. MS Windows 8.1 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Windows XP (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Windows 7 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Office 2007 Russian OLP NL AE (лицензии Microsoft № 42638778, № 44250460), MS Office 2010 Russian (лицензии Microsoft № 47556582, № 49048130), MS Office 2013 Russian (лицензии Microsoft № 61536955, № 62509303, № 61787009, № 63397364), Grub loader for ALT Linux (лицензия GNU LGPL v3), Mozilla Firefox (лицензия MPL2.0), Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment, лицензия GNU GPL), IncScape (лицензия GPL 3.0+), PhotoScape (лицензия GNU GPL), 1С ERP УП, 1С ЗУП (бесплатные облачные решения для образовательных учреждений от 1Сfresh.com), OnlyOffice 10.0.1 (SaaS, GNU Affero General Public License3)

#### 4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Информационный сайт профи-бизнеса (Россия): [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.pronline.ru/>.

Сайт Центра маркетинговых исследований и PRт (Россия) [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consalt-spb.ru/>.

«Контракты» тематический портал (Россия): [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.prguru.ru>.

#### 4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория № 205 учебный корпус № 2. – комплект мультимедийного оборудования: персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран; - специализированная мебель: рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся (42), стационарная доска, выкатная, доска, Windows 8.1 Professional x86/64 (академическая подписка DreamSpark Premium), LibreOffice 4.3.2.2 (лицензия GNU LGPL v3+ и MPL2.0).  
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: № 205 учебный корпус № 2.  
- специализированная мебель: рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся (42), стационарная доска, демонстрационные плакаты;  
Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно образовательную среду организации:  
читальные залы, учебные корпуса 1, 6. Адрес: г. Донецк, ул. Челюскинцев 163а, г. Донецк, ул. Артема 94.  
Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ФГБОУ ВО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС IPRbooks), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.  
Сервер: AMD FX 8320/32Gb(4x8Gb)/4Tb(2x2Tb). На сервере установлена свободно распространяемая операционная система DEBIAN 10. MS Windows 8.1 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Windows XP (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК ), MS Windows 7 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК ), MS Office 2007 Russian OLP NL AE (лицензии Microsoft № 42638778, № 44250460), MS Office 2010 Russian (лицензии Microsoft № 47556582, № 49048130), MS Office 2013 Russian (лицензии Microsoft № 61536955, № 62509303, № 61787009, № 63397364), Grub loader for ALT Linux (лицензия GNU LGPL v3), Mozilla Firefox (лицензия MPL2.0), Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment, лицензия GNU GPL), IncScape (лицензия GPL 3.0+), PhotoScape (лицензия GNU GPL), 1С ERP УП, 1С ЗУП (бесплатные облачные решения для образовательных учреждений от

## РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

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.
27. Нормативно-правовые основы заключения международных соглашений купли-продажи.
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..

**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**

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" разработан в соответствии с локальным нормативным актом "Порядок разработки и содержания фондов оценочных средств основной образовательной программы высшего профессионального образования в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" в полном объеме представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины.

**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**

Важной составной частью учебного процесса являются семинарские занятия. Семинарские занятия помогают обучающимся глубже усвоить учебный материал, приобрести навыки творческой работы над документами и первоисточниками.

Семинарские занятия подразумевают развитие у обучающихся навыков самостоятельной аналитической работы, поиска необходимой информации, умение подать эту информацию и подтвердить свою точку зрения. В подготовку квалифицированных специалистов в сфере управления международным бизнесом входит развитие творческого начала, которое позволяет решать задачи, применяя оригинальные подходы. Решение задач должно осуществляться с применением лекционного и других учебно-методических материалов. Кроме учебной литературы, активно используется справочная литература, приветствуется знание и понимание текущих событий, и связь их с историческим развитием общества.

Вовлечение всей аудитории в дискуссию по каждому из обсуждаемых вопросов повышает эффективность семинарских занятий, предполагает применения достоверных источников информации, системный поиск литературы, логичное доказательство своей точки зрения.

Это формирует у обучающихся навык быстро ориентироваться в изменчивой обстановке дискуссии и применять данные оппонентов для формулировки определенных выводов. Семинарские занятия позволяют более полно и глубоко изучить дисциплину.

Для контроля процесса усвоения знаний используется текущий и промежуточный контроль. Текущий контроль осуществляется как в ходе традиционных форм – опроса, контрольных работ, подготовки рефератов по темам занятий, так и с помощью тестирования, подготовки деловых игр и решения кейсов. По результатам текущего контроля производится допуск к экзамену. Промежуточный контроль по дисциплине осуществляется в форме тестирования и письменного опроса.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»**

**Факультет стратегического управления и международного бизнеса  
Кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине (модулю) «Управление контрактной деятельностью»

Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Профиль	Организационно-правовое регулирование международного бизнеса
Квалификация	МАГИСТР
Форма обучения	очная

Донецк  
2023

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Управление контрактной деятельностью» для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (профиль Организационно-правовое регулирование международного бизнеса» очной формы обучения.

Автор,  
разработчик:

доцент, канд. гос. упр. доцент, С.Н. Науменко  
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на  
заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

от Протокол заседания кафедры

19.05 2023 г.

№

№ 19

Заведующий кафедрой

дата

  
(подпись)

И.Ю. Беганская  
(инициалы, фамилия)

## РАЗДЕЛ 1.

### ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ по учебной дисциплине «Управление контрактной деятельностью»

#### 1.1. Основные сведения об учебной дисциплине

Таблица 1

Характеристика учебной дисциплины  
(сведения соответствуют разделу РПУД)

Образовательная программа	магистратура
Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Профиль	Организационно-правовое регулирование международного бизнеса
Количество разделов учебной дисциплины	2
Часть образовательной программы	ФТД 01
Формы текущего контроля	устный опрос; тестовые задания; доклады, сообщения; реферат; презентация; решение практического задания; контроль знаний по разделам; индивидуальное задание; научная составляющая.
Показатели	Очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	2
Год подготовки	2023
Семестр	3
<b>Общая трудоемкость (академ. часов)</b>	26
<b>Аудиторная контактная работа:</b>	50
Лекционные занятия	12
Семинарские занятия	12
консультация	2
<b>Самостоятельная работа</b>	46
<b>Контроль</b>	-
<i>Форма промежуточной аттестации</i>	Зачет

**1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.**

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Результат освоения (знать, уметь, владеть)	Индекс элемента
ПК-5 Способен осуществлять руководство внешнеэкономической деятельностью в организации и контролировать выполнение внешнеэкономической сделки.	ПК-5.5: Использование нормативно-правовых основ при заключении договоров и выборе способа выполнения контрактов международной купли-продажи.	Знать: нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, стандарты и требования внешних рынков к продукции;	ПК-5.5 3-1
		правила оформления документации по внешнеторговому контракту	ПК-5.5 3-2
		порядок документооборота в организации	ПК-5.5 3-3
		Уметь: оформлять документацию в соответствии с требованиями национального законодательства и международных актов;	ПК-5.5 У-1
		использовать вычислительную, вести базы данных документации по внешнеторговому контракту	ПК-5.5 У-2
		выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для организации документооборота по внешнеторговому контракту	ПК-5.5 У-3
		Владеть: навыками регистрации и формирования реестра документации по внешнеторговому контракту	ПК-5. 5 В-1
		навыками осуществления учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту, навыками	ПК-5.5 В-2

		формирования дел и сдачи в архив документации по внешнеторговому контракту	
		навыками составления и оформления отчетов по результатам проверок документации по внешнеторговому контракту	ПК-5.5 В-3

Таблица 3  
Этапы формирования компетенций в процессе освоения  
основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Номер семестра	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
<b>Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью )</b>				
1.	Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов	4	ПК 6 ПК 5	Устный опрос, решение практического задания
2.	Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения	4	ПК 6 ПК 5	Устный опрос, решение практического задания, доклад, сообщение, тестовые задания
3.	Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами	4	ПК 6 ПК 5	Устный опрос, решение практического задания, доклад, сообщение контроль знаний по разделу 1
<b>Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов</b>				
4.	Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи	4	ПК 6 ПК 5	Устный опрос, решение практического задания, доклад
5.	Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов	4	ПК 6 ПК 5	Устный опрос, решение практического задания, тестовые задания
6.	Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам	4	ПК 6 ПК 5	Устный опрос, ситуационные задания. доклад, сообщение

## РАЗДЕЛ 2. Текущий контроль

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего

оценивания, обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины.

Таблица 2.1

Распределение баллов по видам учебной деятельности  
(балльно-рейтинговая система)

Наименование Раздела/Темы	Вид задания							
	СЗ			Всего за тему	КЗР	Р (СР)	ИЗ*	НС
	УО	СЗ	ТЗ					
Р.1.Т.1.1	3	3		6	10	6	13	13
Р.1.Т.1.2	3	3	3	9				
Р.1.Т.1.3	3	3		6				
Р.2.Т.2.1	3	3		6	10	6	13	13
Р.2.Т.2.2	3	3	3	9				
Р.2.Т.2.3	3	3		6				
<b>Итого: 100 б</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>6</b>	<b>48</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>13</b>

\* - Баллы за выполнение индивидуального задания выставляется в конце семестра после изучения всех тем учебной дисциплины «Управление контрактной деятельностью»

### 2.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

**Оценка «отлично»** ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

**Оценка «хорошо»** – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.

**Оценка «удовлетворительно»** – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

<b>Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины</b>	<b>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</b>
---	--

<b>Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью</b>	
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие внешнеэкономического договора.</li> <li>2. Международно-правовое регулирование формы договора купли-продажи.</li> <li>3. Ответственность сторон за нарушение обязательств по договору.</li> </ol>
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Теоретические основы правового регулирования внешнеэкономических отношений</li> <li>2. Правовые основы государственного регулирования и поддержки в сфере внешнеэкономической деятельности</li> <li>3. Нетарифные и тарифные меры государственного регулирования</li> </ol>
Тема 1.3. Процедура и техника подготовки международного торгового соглашения при прямых связях между контрагентами	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методы осуществления международных коммерческих операций.</li> <li>2. Процедура подготовки экспортной сделки.</li> <li>3. Процедура подготовки импортной сделки</li> </ol>
<b>Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов</b>	
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка к заключению международных контрактов.</li> <li>2. Способы заключения международных контрактов.</li> <li>3. Форма подготовки международных контрактов.</li> </ol>
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Условия заключения внешнеторговых договоров</li> <li>2. Особенности заключения внешнеторговых договоров</li> </ol>
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Состав контракта</li> <li>2. Условия соблюдения контрактов</li> <li>3. Санкции за нарушение условий контрактов</li> </ol>

## **2.2. Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся**

В завершении изучения каждого раздела дисциплины (модуля) может проводиться тестирование (контроль знаний по разделу, рубежный контроль).

*Критерии оценивания.* Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Максимальное количество баллов по тестовым заданиям определяется преподавателям и представлено в таблице 2.1.

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Управление контрактной деятельностью».

0\* - в журнал академической группы не выставляется

### **ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ**

#### **Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью**

##### **Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов**

###### **1. Внешнеторговая сделка – это:**

А) сделка, одним из участников которой является иностранное физическое или юридическое лицо, а содержанием - операции, связанные с экспортом или импортом товаров, услуг;

Б) основной коммерческий документ;

- В) координация внешнеэкономических связей;
- Г) информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.

**2. Внешнеторговый договор (контракт) – это:**

- А) соблюдение общепризнанных норм международного права;
- Б) использование методов государственного регулирования ВТД;
- В) это вид хозяйственной сделки, то есть соглашение экономических агентов, один из которых не является резидентом Российской Федерации либо, являясь резидентом РФ, имеет за рубежом коммерческую организацию, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при осуществлении торговых (экспортных, импортных и реэкспортных) операций;
- Г) участи в деятельности международных экономических организаций.

**3. Бартерная сделка предполагает:**

- А) обмена товара на товары;
- Б) обмен товарами на драгоценности;
- В) обмена товарами на ценные бумаги;
- Г) все ответы верны.

**4. Предварительный контракт – это соглашение:**

- А) покупателя и продавца, по которому заказчику необходимо получить проектную документацию;
- Б) об оказании посреднических услуг;
- В) по которому, стороны обязуются заключить в будущем договор о передаче имущества, выполнении работ или оказании услуг (основной договор);
- Г) о поставке специализированной продукции.

**5. Международная торговля это:**

- А) торговля между контрагентами в разных субъектах РФ;
- Б) торговля между участниками экономической деятельности в одном регионе;
- В) сделка между физическими лицами;
- Г) система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

**2.3. Рекомендации по оцениванию результатов ситуационных заданий.**

Максимальное количество баллов*	Правильность (ошибочность) решения
Отлично	Полные верные ответы. В логичном рассуждении при ответах нет ошибок, задание полностью выполнено. Получены правильные ответы, ясно прописанные во всех строках заданий и таблиц
Хорошо	Верные ответы, но имеются небольшие неточности, в целом не влияющие на последовательность событий, такие как небольшие пропуски, не связанные с основным содержанием изложения. Задание оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию вопроса
Удовлетворительно	Ответы в целом верные. В работе присутствуют несущественная хронологическая или историческая ошибки, механическая ошибка или описка, несколько исказившие логическую последовательность ответа
	Допущены более трех ошибок в логическом рассуждении, последовательности событий и установлении дат. При объяснении исторических событий и явлений указаны не все существенные факты
Неудовлетворительно	Ответы неверные или отсутствуют

\* Представлено в таблице 2.1.

## **ТИПОВЫЕ СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ**

### **Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов**

#### **Ситуационное задание № 1 к теме Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи**

Продукция поставляется на экспорт. Стоимость продукции – 100000 руб., доставка в порт отправления – 1000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 2000 руб., стоимость доставки на борт судна и складирования на судне – 1000 руб., фрахт до порта назначения – 8000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере – 3000 руб., доставка на склад покупателя – 500 руб., страхование груза – 1000 руб.

*Контрольные вопросы:*

1. По приведенным данным определить цену FOB.
2. По приведенным данным определить цену CIF.

#### **Ситуационное задание № 2 к теме Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи**

В контракте установлена цена на условиях CIF и приведены следующие данные: • цена на условиях CIF – 2500 условных единиц, • стоимость груза – 1300 условных единиц, • стоимость транспортировки груза – 1000 условных единиц, • стоимость страхования груза – 50 условных единиц, 13 • прочие расходы – 150 условных единиц.

*Контрольные вопросы:*

1. Определить контрактную цену FOB.

## 2.4. Рекомендации по оцениванию докладов, сообщений

Максимальное количество баллов	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

### ПРИМЕРЫ ТЕМ ДОКЛАДОВ (СООБЩЕНИЙ) ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ

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.

### **ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

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 Украине.
27. Нормативно-правовые основы заключения международных соглашений купли-продажи в Украине.
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. Технично-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.