

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 15.01.2026 17:44:47
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Приложение 3
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.18 Международные коммерческие транзакции

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Организационно-правовое регулирование международного бизнеса

(наименование образовательной программы)

Магистр

(квалификация)

Заочная форма обучения

(форма обучения)

Год набора – 2024
Донецк

Автор-составитель РПД:

Науменко Светлана Николаевна, д-р экон. наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Заведующий кафедрой:

Беганская Ирина Юрьевна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности

Рабочая программа дисциплины Б1.В.18 Международные коммерческие транзакции одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 04 от «10» ноября 2025 г.

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ	
<p>формирование у студентов комплекса теоретических знаний и аналитических навыков по вопросам заключения базового и</p> <p>обеспечительных международных контрактов и основных составляющих международных коммерческих транзакций, особенностей норм национального права и международных соглашений, особенностей организации и осуществления международных коммерческих операций, методов их технико-экономического обоснования и процедур оформления</p>	
1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
<ul style="list-style-type: none"> - изучение и анализ экономического содержания, задач, принципов и классификации международных коммерческих транзакций; -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.18
<i>1.3.1. Дисциплина "Международные коммерческие транзакции" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Нормативно-правовое сопровождение государственных тендерных закупок	
<i>1.3.2. Дисциплина "Международные коммерческие транзакции" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПКс-5.5: Способен определять основных элементов коммерческих транзакций</i>	
Знать:	
Уровень 1	методы расчета цены внешнеэкономического контракта
Уровень 2	методологию технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности
Уровень 3	методику оценки и критерии результативности выполнения внешнеэкономических контрактов
Уметь:	
Уровень 1	применять методы расчета цены внешнеэкономического контракта
Уровень 2	применять методологию техникоэкономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности
Уровень 3	проводить расчеты экономической и бюджетной эффективности заключаемой внешнеэкономической сделки
Владеть:	
Уровень 1	навыками расчета цены внешнеэкономического контракта
Уровень 2	навыками технико-экономического обоснования коммерческого предложения в сфере внешнеэкономической деятельности
Уровень 3	навыками расчета экономической и бюджетной эффективности заключаемой внешнеэкономической сделки
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПКс-5.6: Способен демонстрировать знания прав и обязанностей сторон в международных сделках купли-продажи</i>	
Знать:	
Уровень 1	способы ведения деловых переговоров
Уровень 2	особенности межличностного и межкультурного взаимодействия при построении коммуникаций с иностранным контрагентом
Уровень 3	деловой русский и иностранный язык при составлении контрактной документации

Уметь:	
Уровень 1	применять стратегию и тактику ведения деловых переговоров при заключении внешнеэкономических сделок
Уровень 2	строить коммуникации с иностранными контрагентами на основе приемов межличностного и межкультурного общения
Уровень 3	вести деловые переговоры по заключению внешнеэкономических контрактов и заключать контракт на русском и иностранном языке
Владеть:	
Уровень 1	навыками разработки стратегии и тактики ведения деловых переговоров с иностранными контрагентами
Уровень 2	навыками кросскультурного и межличностного общения
Уровень 3	навыками ведения деловых переговоров по заключению внешнеэкономических контрактов и заключения внешнеэкономических контрактов на русском и иностранном языке

В результате освоения дисциплины "Международные коммерческие транзакции" обучающийся должен:

3.1 Знать:	
	методы формирования транзакционных издержек
3.2 Уметь:	
	проводить расчеты транзакционных издержек
3.3 Владеть:	
	навыками расчета транзакционных издержек

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 "Международные коммерческие транзакции" видом промежуточной аттестации является Экзамен

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Международные коммерческие транзакции" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.

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 регулирования международных коммерческих транзакций						
Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок /Лек/	4	2	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	
Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	

международных торговых сделок /Сем зан/				Л2.3Л3.2 Э1		
Тема 1.1. Нормы национальных законодательств регулирования международных торговых сделок /Ср/	4	12	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 1.2. Международное правовое поле осуществления транзакций /Лек/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	
Тема 1.2. Международное правовое поле осуществления транзакций /Сем зан/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 1.2. Международное правовое поле осуществления транзакций /Ср/	4	12	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 1.3. Вненациональные подходы регулирования /Лек/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	
Тема 1.3. Вненациональные подходы регулирования /Сем зан/	4	2	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 1.3. Вненациональные подходы регулирования /Ср/	4	12	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Раздел 2. Виды и техника проведения международных коммерческих транзакций						
Тема 2.1. Типовая сделка международной купли-продажи товаров /Лек/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	
Тема 2.1. Типовая сделка международной купли-продажи товаров /Сем зан/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.1. Типовая сделка международной купли-продажи товаров /Ср/	4	12	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.2. Транспортные соглашения /Лек/	4	2	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2	0	

				Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1		
Тема 2.2. Транспортные соглашения /Сем зан/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.2. Транспортные соглашения /Ср/	4	13	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.3. Финансовые соглашения /Лек/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	
Тема 2.3. Финансовые соглашения /Сем зан/	4	2	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.3. Финансовые соглашения /Ср/	4	12	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.4. Страховые сделки /Лек/	4	0	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	
Тема 2.4. Страховые сделки /Сем зан/	4	2	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.4. Страховые сделки /Ср/	4	12	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1	0	
Тема 2.4. Страховые сделки /Конс/	4	4	ПКс-5.5 ПКс-5.6	Л1.1Л2.1 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

1. В процессе освоения дисциплины «Международные коммерческие транзакции» используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа обучающихся (СР) по выполнению различных видов заданий.

2. В процессе освоения дисциплины «Международные коммерческие транзакции» 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. 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.

3. 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
Л1.1	С. Н. Науменко, В. Н. Беленцов	Тендерные операции в ВЭД: учебное пособие для обучающихся 1 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (магистерская программа: «Международный менеджмент» (с частичной реализацией на английском языке)) очной формы обучения (251 с.)	Донецк : ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», 2021
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Веретенникова, О. В. Н. В. Аракельянц	Тендерная деятельность: учебное пособие для студентов направления подготовки 08.04.01 «Строительство» (103 с.)	Макеевка : Донбасская национальная академия
Л2.2	И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова, М. Н. Прокофьев	Государственные и муниципальные закупки как инструмент повышения эффективности расходов бюджетов : монография (242 с.)	Москва : Дашков и К, 2020
Л2.3	Горбатова, Е. Ф.	Государственный аудит организации и проведения закупок: учебное пособие (87 с.)	Симферополь : Университет
3. Методические разработки			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	С.Н. Науменко	Международные коммерческие транзакции: конспект лекций для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.02 Менеджмент (профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса») всех форм обучения (102 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2024
Л3.2	С. Н. Науменко	Международные коммерческие транзакции: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса») всех форм обучения (32 с.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС», 2024
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**

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 Гагская конвенция?
11. Какова основная цель Гагской конвенции?
12. Перечислите основные положения Гагской конвенции?
13. Какие условия соглашений регулируются Гагской 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.

5.2. Темы письменных работ

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 «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.

5.3. Фонд оценочных средств/Комплект оценочных материалов

Комплект оценочных материалов по образовательной программе магистратура направления подготовки 38.04.02 Менеджмент профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса» разработан в соответствии с локальными нормативными актами.

Комплект оценочных материалов по образовательной программе магистратура направления подготовки 38.04.02 Менеджмент профиль «Организационно-правовое регулирование международного бизнеса» в полном объеме представлен в виде приложения ОПОП по данной образовательной программе.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Контроль знаний по разделам, расчетно-аналитические задания, реферат, доклад, тестовые задания, индивидуальное задание.

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 Донецком филиале РАНХиГС.

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 используются передовые информационные технологии – компьютерная техника, 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 учебным пособием и конспектом лекции, изучение рекомендуемых литературных источников, конспектирование источников);

для выполнения тестовых заданий – систематизация учебного материала;

для выполнения ситуационных заданий – анализ деловых ситуаций;

для подготовки и написания реферата, эссе – 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.