

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 06.12.2024 03:56:34
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

Стратегического управления и международного бизнеса

Кафедра

Менеджмента внешнеэкономической деятельности

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

 Л.Н. Костина

27.04.2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.10 "Управление контрактной деятельностью (Contact management)"

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

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

Квалификация	<i>МАГИСТР</i>
Форма обучения	<i>очная</i>
Общая трудоемкость	<i>4 ЗЕТ</i>
Год начала подготовки по учебному плану	<i>2023</i>

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 (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 Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Профиль "Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)", 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 И.Ю. Беганская

(подпись)

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

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"**

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"**

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)

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 И.Ю. Беганская

(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	
<ul style="list-style-type: none"> - 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.10
<i>1.3.1. Дисциплина "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" 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 (Contact management)" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
Практика по профилю профессиональной деятельности	
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-5.4: Демонстрирует 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

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПК-5.5: Использование нормативно-правовых основ при заключении договоров и выборе способа выполнения контрактов международной купли-продажи.

Знать:

Уровень 1	нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, стандарты и требования внешних рынков к продукции
Уровень 2	правила оформления документации по внешнеторговому контракту
Уровень 3	порядок документооборота в организации

Уметь:

Уровень 1	оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства национальных и международных актов
Уровень 2	вести базы данных документации по внешнеторговому контракту
Уровень 3	выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для организации документооборота по внешнеторговому контракту

Владеть:

Уровень 1	навыками регистрации и формирования реестра документации по внешнеторговому контракту
Уровень 2	навыками осуществления учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту, навыками формирования дел и сдачи в архив документации по внешнеторговому контракту
Уровень 3	навыками составления и оформления отчетов по результатам проверок документации по внешнеторговому контракту

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/практических 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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (Theme 1.1. General characteristics of international contracts) /Сем зан/	4	4	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (Theme 1.1. General characteristics of international contracts) /Ср/	4	10	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	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) /Лек/	4	4	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	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 (Theme 1.3. Procedures and techniques for preparing an international trade transaction) /Лек/	4	4	ПК-5.4 ПК -5.5	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 (Theme 1.3. Procedures and techniques for preparing an international trade transaction) /Сем зан/	4	4	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Theme 2.1. Preparation for the conclusion of the international contracts) /Ср/	4	10	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts) /Лек/	4	4	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts) /Сем зан/	4	4	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts) /Ср/	4	8	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	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	ПК-5.4 ПК -5.5	Л1.1Л2.1 Л2.2Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" используются:

- образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа (СР) 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, 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	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 / 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, 2023
Л3.2	С.Н. Науменко	Управление контрактной деятельностью / Contract management: методические рекомендации для 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.)	Донецк : ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС, 2023
Л3.3	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, 2023
4.2. Перечень ресурсов			
информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
Э1	Информационный сайт профи-бизнеса (Россия)	http://www.pronline.ru/	
Э2	Сайт Центра маркетинговых исследований и PRт (Россия)	http://www.consalt-spb.ru/	
Э3	«Контракты» тематический портал (Россия)	http://www.prguru.ru	
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 1Cfresh.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 ГОУ ВПО 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 1Cfresh.com), OnlyOffice 10.0.1 (SaaS, GNU Affero General Public License3)

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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 Donetsk People's Republic.
 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 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. 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 ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".
Фонд оценочных средств дисциплины "Управление контрактной деятельностью (Contact management)" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

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 к реферату – изучение дополнительного материала дисциплины;

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

Изучение дисциплины предполагает форму промежуточной аттестации – экзамен.

**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 (Contact management)»

Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)
Квалификация	МАГИСТР
Форма обучения	очная

Донецк
2023

Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление контрактной деятельностью (Contact management)» 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.

Автор,

разработчик:

доцент, канд. гос. упр., доцент Науменко С.Н.

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

ФОС рассмотрен на заседании
кафедры

менеджмента внешнеэкономической деятельности

Протокол заседания кафедры от

19.04 2023 г.

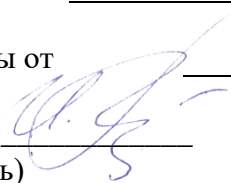
№

№ 17

дата

Заведующий кафедрой

(подпись)



И.Ю. Беганская

(инициалы, фамилия)

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
 по учебной дисциплине «Управление контрактной деятельностью (Contact management)»

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	Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)
Количество разделов учебной дисциплины	2
Дисциплина базовой / вариативной части образовательной программы	Вариативной части Б1.В.10
Формы контроля	Текущий, промежуточный
Показатели	Очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	4
Семестр	4
Общая трудоемкость (академ. часов)	144
Аудиторная работа:	50
лекционные	24
семинарские	24
консультации	2
самостоятельная работа	67
контроль	27
Форма промежуточной аттестации	экзамен

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 принимать управленческие решения по организации внешнеэкономической деятельности и осуществлять контроль за исполнением контрактных обязательств	ПК-5.4: Демонстрирует навыки организации процедуры и применения техник подготовки международной торговой сделки и обеспечительных мер	<i>Знать:</i>	
		нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли	ПК-5.4 3-1
		методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков, источниками маркетинговой информации о внешних рынках	ПК-5.4 3-2
		условия внешнеторгового контракта, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами, этику делового общения и правила ведения переговоров, английский язык (пороговый уровень В1)	ПК-5.4 3-3
		<i>Уметь:</i>	
		оформлять документацию в соответствии с требованиями национального законодательства и международных актов	ПК-5.4 У-1
		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	ПК-5.4 У-2
		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	ПК-5.4 У-3
		<i>Владеть:</i>	
		навыками составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	ПК-5.4 В-1
		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	ПК-5.4 В-2
		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	ПК-5.4 В-3

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Результат освоения (знать, уметь, владеть)	Индекс элемента
	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 по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства национальных и международных актов	ПК-5.5 У-1
		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 формирования дел и сдачи в архив документации по внешнеторговому контракту	ПК-5.5 В-2
		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	Этапы формирования компетенций (номер семестра)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства*
Раздел 1. Основы управления контрактной деятельностью (Chapter 1. Basics of contract management)				
1.	Тема 1.1. Общая характеристика международных контрактов (Theme 1.1. General characteristics of international contracts)	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания

2.	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)	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания
3.	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)	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания, индивидуальное задание по разделу, контроль знаний по разделу 1
Раздел 2. Особенности заключения и исполнения внешнеэкономических контрактов (Chapter 2. Features of the conclusion and execution of foreign economic contracts)				
4.	Тема 2.1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи (Theme 2.1. Preparation for the conclusion of the international contracts)	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания
5.	Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts)	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания
6.	Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes)	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания
7.	Тема 2.4. Управление контрактным хозяйством предприятия-субъекта ВЭД (Theme 2.4. Management of the contract economy of	4	ПК-5.4 ПК-5.5	Устный опрос, тестирование, расчетно-аналитические задания, индивидуальное

	the enterprise - subject of foreign economic activity)			задание по разделу, контроль знаний по разделу 2
--	--	--	--	--

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.

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

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)	Виды и особенности контрактов международной купли-продажи
	Классификация международных контрактов
	Экономическая сущность внешнеторгового контракта
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование процесса заключения и исполнения внешнеторгового соглашения (Theme 1.2. Legal regulation of the process of conclusion)	Структура и содержание внешнеторговых контрактов купли-продажи
	Правовой режим внешнеторговых сделок.
	Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров.
	Нормативно-правовые основы заключения международных соглашений купли-продажи в ДНР.

and performing of a foreign trade agreement)	
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)	Поиск потенциальных покупателей.
	Подготовка технико-коммерческого предложения.
	Расчет ценового предложения.
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)	Проработка базовых условий контракта.
	Проработка валютно-финансовых условий контракта.
	Технико-экономическое обоснование внешнеторговой операции.
	Подготовка проекта контракта.
Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts)	Проведение предварительных переговоров.
	Составление протокола о намерениях и предыдущего контракта.
	Составления и подписания внешнеторгового контракта.
Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes)	Процедуры международной торговли
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)	Контроль за выполнением контрактных обязательств.
	Санкции за нарушение соглашения (контракта).
	Способ и порядок прекращения внешнеторговых контрактов.
	Контрактное хозяйство предприятия-субъекта ВЭД.
	Этапы и стадии процесса управления контрактной деятельностью в сфере ВЭД.

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 (Contract management)».

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

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)

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, и направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности, это -

- а) внешнеэкономический договор;
- б) типовой контракт;
- в) предварительный контракт;
- г) односторонний контракт.

Задание 2. Оформленная внешнеторговая сделка в письменной форме, то есть составлен и подписан документ, в котором зафиксированы условия, на которых это соглашение было заключительная, это:

- а) оферта;
- б) франчайзинг;
- в) контракт;
- г) акцепт.

Задание 3. Термин «Международный контракт» предусматривает, что:

- а) сделка заключена между представителями иностранных по отношению друг к другу хозяйств, находящихся на территории разных государств;
- б) сделка совершена между представителями различных по отношению друг к другу юрисдикций;
- в) сделка совершена между представителями различных государств, которые находятся на территории одного государства;
- г) сделка совершена между представителями одного государства.

Задание 4. Примерный договор или несколько унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированный заранее с учетом торговой практики, которые принимаются контрагентами после того как они были согласованы с требованиями контрактного соглашения, это:

- а) текущий контракт;
- б) формальный контракт;
- в) стандартный контракт;
- г) типовой контракт.

Задание 5. Чаще всего типовой контракт применяется при заключении сделок на:

- а) стандартные виды машин;
- б) сырье;
- в) лекарства;
- г) нефтепродукты.

Задание 6. Широкое применение типовых контрактов является результатом стремления к:

- а) глобализации;
- б) стандартизации;
- в) унификации;
- г) интернационализации.

Задание 7. Поставка одной стороной, другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной установленной в контракте даты, это:

- а) контракт с оплатой в товарной форме;
- б) контракт с оплатой в денежной форме;
- в) контракт с периодическим снабжением;
- г) контракт с разовым поставкам.

Задание 8. По форме контракты бывают (указать неверный ответ):

- а) формальные;
- б) простые;
- в) реальные;
- г) консенсуальные.

Задание 9. Кто разрабатывает типовые контракты? (Указать неверный ответ):

- а) ВТО;
- б) комитеты товарных бирж;
- в) торговые палаты;
- г) монополистические объединения.

Задание 10. Каким требованиям должны соответствовать обычаи:

- а) должны соблюдаться во всех государствах;
- б) должны соблюдаться в большинстве государств;
- в) должны быть признаны ВТО;
- г) иметь характер общего правила.

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)

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Национальные предприятия должны подписывать международные контракты в соответствии с правилами:

- а) предусмотренными национальным законодательством;
- б) предусмотренных законодательством контрагенту;
- в) предусмотренных международными правилами;
- г) предусмотренных Венской конвенцией.

Задание 2. Международное право по заключению международных контрактов существует в виде:

- а) хартий;
- б) саммитов;
- в) конвенций;
- г) правил.

Задание 3. Международное право становится обязательным для предприятий в той или иной стране, только тогда когда эта страна:

- а) официально признает положения конвенции;
- б) официально присоединилась к конвенции;
- в) официально является членом ВТО;
- г) официально является членом МВФ.

Задание 4. В настоящее время основным, базовым международным документом, регулирующим вопросы связанных с заключением внешнеторговых соглашений являются:

- а) принципы ЮНСИТРАЛ;
- б) принципы УНИДРУА;
- в) Гаагская конвенция;
- г) Венская конвенция.

Задание 5. Конвенция ООН о сделках международной купли-продажи товаров:

- а) регулирует все аспекты международной купли-продажи товаров;
- б) регулирует некоторые аспекты международной купли-продажи товаров;
- в) определяет специальные торговые термины по отношению к поставке товара;
- г) определяет базисные условия поставки товара.

Задание 6. Какой характер имеет Венская конвенция?

- а) нормативный;
- б) дискриминационный;
- в) универсальный;
- г) консультативный.

Задание 7. Основная цель принятия Гаагской конвенции:

- а) дополнить положения принципов УНИДРУА;
- б) дополнить положения Венской конвенции;
- в) как модель для разработки национального законодательства;
- г) для совершенствования Инкотермс.

Задание 8. Какое из основных положений Гаагской конвенции не содержится в Венской конвенции?

- а) определение международного характера сделки;
- б) регулирование и исполнения сделок купли-продажи;
- в) определение права применяемого при регулировании сделок;
- г) регулирование отношений по субъектам и объектам соглашения в случае

возникновения спорных вопросов.

Задание 9. Принципы УНИДРУА используются во многих странах различными методами (указать неверный ответ)

- а) в образовательных целях;
- б) в исследовательских целях;
- в) в аналитических целях;
- г) в качестве модели для разработки национального законодательства.

Задание 10. Какое значение имеют принципы УНИДРУА? (Указать неверный ответ)

- а) определяют международный характер сделок;
- б) устанавливают общие нормы для международных коммерческих сделок;
- в) используются для толкования и дополнения международных унифицированных правовых норм;
- г) служат моделью для национального и международного законодательства.

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)

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Основной задачей как экспортера, так и импортера на начальном этапе при заключении международного соглашения являются:

- а) выбор страны;
- б) поиск и выбор контрагента
- в) оформление оферты или заказа;
- г) определение стратегии предприятия.

Задание 2. Что необходимо учитывать при выборе страны?

- а) экономическую характеристику и характеристику торговых отношений;
- б) степень монополизации рынка;
- в) технологические и научно-технические аспекты;
- г) организационные аспекты.

Задание 3. Предложение направлено экспортером потенциальному покупателю, это:

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

Задание 4. Подвижная цена:

- а) устанавливается при подписании контракта и изменению не подлежит;
- б) корректируется в процессе выполнения контракта;
- в) рассчитывается в момент исполнения контракта;
- г) фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена в зависимости от рыночной цены.

Задание 5. Фактические цены отличаются от тех, которые публикуются в результате:

- а) изменения экономической ситуации в стране;
- б) улучшение качества товара;
- в) изменения конъюнктуры рынка;
- г) применением системы скидок.

Задание 6. Акцепт покупателя твердой оферты продавца, или акцепт продавцом контроферты покупателем это:

- а) заключение контракта купли-продажи;
- б) заключение предварительного договора;
- в) заключение протокола о намерениях;
- г) нет верного ответа

Задание 7. Использование каких цен является обязательным при заключении внешнеэкономических сделок?

- а) твердых цен;
- б) индикативных цен;
- в) базовых цен;
- г) закупочных цен.

Задание 8. Условие, которое включается в договор международной купли-продажи товаров с целью страхования экспортера от риска снижения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты, это:

- а) валютная оговорка;
- б) скидка с цены;
- в) расчетные цены поставки;
- г) контрактная цена.

Задание 9. В каком разделе контракта международной купли-продажи товаров (услуги) есть ссылка на индикативные цены

- а) базовые условия поставки;
- б) предмет договора (контракта);
- в) цена и общая стоимость договора (контракта);
- г) условия платежей.

Задание 10. Коммерческий документ в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки товара,

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

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)

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Валюта цены зависит от:

- а) курса национальной валюты и уровня развития государства;
- б) уровня развития государства;
- в) уровня развития государства и конвертируемости ее валюты;
- г) конвертируемости национальной валюты.

Задание 2. Сравнительная таблица предложений иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализируя и сопоставляя которые можно установить, какая из предложение является наиболее восприимчив и какой уровень цен будущей сделки, это:

- а) расчет скидки к цене;
- б) расчет цены поставки;
- в) приведение цены;
- г) конкурентный лист.

Задание 3. Валюта в которой происходит оплата товара по внешнеторговым контрактам, это:

- а) валюта цены;
- б) валюта платежа;
- в) валюта контракта;
- г) валюта расчетов.

Задание 4. Мультивалютные оговорки, это

- а) когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от изменений среднеарифметического курса нескольких валют;
- б) когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от изменений одной из свободно конвертируемой валюты;
- в) когда цена товара зафиксирована в одной из самых распространенных в международных расчетах валюте;
- г) когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена и сумма платежа ставится в зависимость от изменения курса валюты платежа относительно друг друга.

Задание 5. Любой базис поставки регулирует ключевые "транспортные" вопрос: (указать неверный ответ)

- а) распределение между контрагентами транспортных расходов;
- б) момент перехода рисков и прав собственности;
- в) дата платежа;
- г) дата поставки товара.

Задание 6. Все базисные условия поставки в Инкотермс являются:

- а) универсальными;
- б) специальными;
- в) особыми;
- г) универсальными и специальными.

Задание 7. Понятие "франко", которое применяется при обозначении базисных условий означает:

- а) покупатель свободен от всех затрат по доставке товара до пункта указанном после этого срока;
- б) продавец свободен от всех затрат по доставке товара до пункта указанном после

этого срока;

в) покупатель свободен от транспортных затрат по доставке товара до пункта указанного после этого срока;

г) продавец свободен от транспортных затрат по доставке товара до пункта указанного после этого срока.

Задание 8. Компенсационные действия, которые применяет покупатель или продавец на валютном рынке, для сохранения своих доходов в будущем при изменении валютного курса

а) валютные оговорки;

б) валюта цены;

в) хеджирования

г) перестрахования.

Задание 9. Какие существуют виды защитных валютных оговорок?

а) двусторонние и многосторонние;

б) односторонние и двусторонние;

в) односторонние и международные;

г) международные и многосторонние.

Задание 10. От платежных условий соглашения зависит:

а) контрактная цена;

б) условия поставки;

в) базисные условия поставки;

г) валюта цены.

Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts)

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Необходимость заключения протокола о намерениях обусловлена:

а) узансами;

б) международным законодательством;

в) базовыми условиями поставки;

г) согласованностью сторон.

Задание 2. Более углубленной и расширенной форме протокола о намерении являются:

а) предварительный контракт;

б) протокол проведения переговоров;

в) контракт;

г) оферта.

Задание 3. Согласно обычаям международной практики, текст контракта должен готовить:

а) покупатель;

б) продавец;

в) третье лицо;

г) не существует данный обычай.

Задание 4. Согласно законодательству ДНР контракты должны быть составлены:

а) только в устной форме;

б) в устной и письменной форме;

в) только в письменной форме;

г) частично в устной частично в письменной.

Задание 5. Если в контракте не указана дата вступления его в действие, то права и обязанности по нему возникают с момента:

а) составление контракта;

- б) визирования контракта;
- в) заключение предварительного договора;
- г) подписания контракта.

Задание 6. Переговоры по телефону достаточно широко используют при заключении сделок:

- а) на массовые стандартные товары;
- б) на сельскохозяйственные товары;
- в) на машины и оборудование;
- г) в пищевые продукты.

Задание 7. При заключении внешнеторгового контракта речь соглашения выбирается на основе:

- а) официального языка государства, на территории которого заключается договор;
- б) официального языка контрагента
- в) английского языка, как международной;
- г) сделки между партнерами, и как правило оба языка.

Задание 8. Установление аутентичности текста договора - это:

- а) обмен текущей документацией в которой выражена согласие на обязательность соглашения;
- б) процедура фиксации окончательного текста, которая означает, что сделка не подлежит изменениям;
- в) процедура установления правильности перевода с национального языка на язык контрагента
- г) не имеет правильного ответа.

Задание 9. Переговоры о коммерческих условиях сделки начинаются:

- а) сразу после установки первого контакта;
- б) после заключения предварительного договора;
- в) после окончания технических переговоров;
- г) после согласования цены.

Задание 10. Первой существенным признаком готовности партнеров вести переговоры являются:

- а) соблюдение общих признанных норм протокола;
- б) доброжелательная встреча сторон;
- в) взаимные уступки по условиям контракта;
- г) четко определены цели и задачи.

Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes)

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Претензии предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества товара который был поставлен условиям соглашения, это -

- а) санкции;
- б) рекламации;
- в) иск;
- г) авизо.

Задание 2. Для стимулирования продавцов в своевременном выполнении своих обязательств и компенсации возможных потерь покупателем, в соглашении предусматривается взыскание в виде:

- а) рекламаций;

- б) пени;
- в) исков;
- г) штрафов.

Задание 3. Срок предъявления рекламаций зависит от:

- а) характера товара поставляемый;
- б) от вида транспортировки;
- в) от формы оплаты;
- г) выбранного условия "Инкотермс".

Задание 4. Срок предъявления рекламаций:

- а) не ограничен;
- б) определяется соглашением;
- в) определяется международным законодательством;
- г) определяется национальным законодательством.

Задание 5. За просрочку в поставке продавец, в соответствии с условиями контракта должен уплатить неустойку в размере:

- а) конвенциональной пени;
- б) компенсационной пени;
- в) конвенционного штрафа;
- г) компенсационного штрафа.

Задание 6. В процессе выполнения контракта со стороны импортера могут возникнуть нарушения обязательств, а именно:

- а) несвоевременно сообщение об отгрузке;
- б) отказ от страхования товара;
- в) задержка в перевозке товара;
- г) задержка в предоставлении технической документации.

Задание 7. Условие контракта которая позволяет переносить срок исполнения контракта или совсем освобождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств, это -

- а) форс-мажорные обстоятельства;
- б) санкции и рекламации;
- в) дополнительные условия контракта;
- г) арбитраж.

Задание 8. Спор между сторонами договорных правоотношений может быть рассмотрен:

- а) в одностороннем порядке;
- б) в арбитраже и суде;
- в) только суде;
- г) только в арбитраже.

Задание 9. Какие категории форс-мажорных обстоятельств

- а) длительные и кратковременные;
- б) явные и неявные;
- в) естественные и неестественные;
- г) экономические и неэкономические.

Задание 10. Международный коммерческий арбитражный суд обладает компетенцией на рассмотрение споров на основании:

- а) условий контракта;
- б) устного согласия сторон;
- в) письменного согласия сторон;
- г) рекламации.

**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)**

Укажите один верный ответ.

Задание 1. Вид и характер упаковки зависит: (указать неверный ответ)

- а) особенностей товара;
- б) климатических условий;
- в) формы оплаты;
- г) законодательства страны назначения.

Задание 2. При железнодорожной перевозке необходимо учитывать:

- а) внешнюю форму грузового места;
- б) давление на груз других грузов;
- в) возможность проникновения побочных запахов;
- г) воспламеняемость грузов.

Задание 3. Способы оплаты стоимости упаковки:

- а) определение цены упаковки в проценте от веса товара;
- б) определение цены упаковки отдельно от веса товара;
- в) включение цены упаковки в цену товара;
- г) включение цены упаковки в расходы.

Задание 4. К основным стадиям простой импортной операции не относится:

- а) предоставление банковских гарантий надлежащего платежа, если это предусмотрено соглашением;
- б) оплата счетов поставщиков сырья, необходимых для изготовления продукции;
- в) осуществление в соответствии с выбранным в соглашении условием платежа расчетных операций через банк;
- г) выплата аванса, если это предусмотрено соглашением.

Задание 5. Прекращение внешнеторговой сделки осуществляется (указать неверный ответ)

- а) в одностороннем порядке;
- б) по окончании срока его действия;
- в) в случае поглощения его иным соглашением;
- г) по решению суда.

Задание 6. Товарная маркировка это:

- а) обозначение необходимое для транспортной организации, перевозит груз;
- б) обозначение необходимое при перевозке;
- в) обозначение необходимое для адресата - получателя груза;
- г) обозначение необходимое при перевозке и погрузочно-разгрузочных работ.

Задание 7. Под страной происхождения товара может пониматься (укажите неверный ответ):

- а) таможенный союз стран;
- б) регион;
- в) часть страны;
- г) конкретное предприятие какой-либо страны.

Задание 8. Какие товары не считаются полностью произведенными в данной стране:

- а) продукция морского промысла;
- б) вторичное сырье и отходы;
- в) товары произведенные в данной стране независимо от происхождения материалов;
- г) полезные ископаемые.

Задание 9. Как правило, в соглашении предусматривается, что расходы по

арбитражу несет:

- а) сторона проигравшая;
- б) сторона выигравшая;
- в) пополам;
- г) третья сторона.

Задание 10. Международный коммерческий арбитраж регулируется (указать неверный ответ):

- а) национальным законодательством;
- б) международными двусторонними соглашениями;
- в) международными многосторонними соглашениями;
- г) нормами ВТО.

2.3. Рекомендации по оцениванию результатов расчетно-аналитических 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.

РАСЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ

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)

Задание 1. заключить внешнеторговый контракт на поставку товара технологического оборудования) и предоставление сопутствующих поставке услуг на территории Российской Федерации. Подобная задача на практике является не столь простой ввиду несовершенства действующего внешнеторгового законодательства и существующих противоречий между национальными законодательными актами и международными соглашениями, например, межгосударственными соглашениями о двойном налогообложении между двумя странами (Россией и Японией и т.д).

Начальные условия:

- а) продавец — иностранная компания (нерезидент), поставляющая товар и оказывающая услуги на территории РФ;
- б) покупатель — российская компания (резидент)— участник ВЭД;
- в) товар — технологическое оборудование;
- г) услуги — шеф - монтажные работы, тестирование оборудования, сдача в эксплуатацию, гарантийный ремонт.

Задание 2. (Ситуационное задание). Торговля сырьевыми ресурсами.

Эффективное использование природных богатств, рациональная торговля сырьевыми товарами является важнейшим условием жизни и прогресса общества. На практике под сырьем понимаются продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства. Более широкое определение «сырья» - это комплекс, объединяющий материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (нефть, руды, лес и т.д.) и материалы, подвергшиеся обработке с целью использования их в качестве сырья для производства готовой продукции.

Сырьевые ресурсы классифицируются:

1. Топливо-энергетические товары;
2. Химические товары: нефтехимикаты, медикаменты, продукты неорганической химии;
3. Продовольственные товары.

Сырьё потребляемое промышленностью классифицируется:

- 1) Сельскохозяйственное возобновляемое;
- 2) Промышленное (ограниченное в природе и не возобновляемое): минерального происхождения, сырье, полученное искусственным путем.

По формам международной торговли сырьевые товары классифицируются:

- 1) Биржевые, т.е. сделки заключаются на товарных биржах.
- 2) Небиржевые, т.е. продажа по контрактам.
- 3) Товары, продажа которых осуществляется по международным товарным соглашениям.

Внешнеэкономическая деятельность фирм в сырьевом бизнесе жестко регламентирована государственным регулированием экспортно-импортных операций по сырьевым товарам. В то же время государственная политика в области экспорта-импорта сырья регулируется международными соглашениями, конъюнктурой мировых рынков, зависит от развития НТП и влияния транснациональных корпораций, политики «торговых барьеров» и протекционизма на сырьевых рынках. Влияет также на формирование конъюнктуры рынков промышленного сырья и топлива политика ассоциаций-экспортеров сырьевых товаров, создаваемых на межправительственной основе, за счет повышения экспортных. Примером межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров является конференция ООН по торговле и развитию. Под ее эгидой разрабатывается международные товарные стабилизационные соглашения МТС, заключаемые между экспортерами и импортерами сырья. МТС предусматривает поддержание согласованной цены на сырьевой товар на основе становления системы экспортных квот и создания «буферных» запасов (БЗ), стабилизационных факторов (СФ).

Контракты по купле-продаже сырья обычно имеют долгосрочный характер, обеспечивающий стабильность и гарантированное снабжение производства исходной продукцией. По законодательству в развивающихся странах в контрактах предусматриваются обязательства импортеров предусматривать расчеты встречными поставками товаров традиционного экспорта.

Необходимо выполнить следующее:

- 1). Опишите механизм создания БЗ и СФ.
- 2). Рассмотрите и перечислите существенные условия биржевой наличной сделки с

биржевым товаром. Что такое кауза биржевой наличной сделки с биржевым товаром?

3). Проведите сравнительную характеристику сделок с реальным товаром и сделок без реального товара (оформить в виде таблицы).

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)

Задание 1. Брокер А в июне 2006 г. подал заявку на приобретение 1000 акций ОАО «Сбербанк России» по цене 100 руб. за акцию, со сроком исполнения через три месяца. Согласно заявке брокера В на этих же условиях он продает данные ценные бумаги. Биржа зарегистрировала указанную фьючерсную сделку. Стоимость акций ОАО «Сбербанк России» через месяц выросла до 110 руб., в результате чего брокер А потерял интерес к этой сделке и подал заявку с обратным предложением — продать эти акции в указанные сроки, но уже по 110 руб. Биржа зафиксировала офсетную сделку, в соответствии с которой брокер А закрыл свою позицию путем заключения другого договора о продаже брокеру С 1000 упомянутых акций. Брокер А реально не должен покупать акции у брокера В и не обязан их продавать брокеру С. Вместо него брокеру С продаст акции брокер В. Постройте схему офсетной сделки. Обоснуйте нормативно-правовую основу проведения сделки по предложенной вами схеме

Задание 2. Импортер и экспортер заключают внешнеторговый контракт на поставку машин марки «Ford». Какие документы необходимо приложить к внешнеторговому контракту?

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)

Задание 1. Предприятие в Рязани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки CIF Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения: – неадекватности применения базиса; – излишних затрат на транспортировку; – дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта. Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

Задание 2. Предприятие (г. Воронеж) продало 42 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 180 км от г. Штутгарт, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения. Укажите ошибку воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара. Ответьте на вопросы: 10 – какой, на ваш взгляд, необходимо использовать базис поставки в данном случае? – какой маршрут транспортировки вы бы избрали? – какой вид или виды транспорта использовали?

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)

Задание 1. Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость

транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке. Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

Задание 2. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (Центральный склад масла). Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей. Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

Тема 2.2. Заключение внешнеторговых контрактов (Theme 2.2. Drafting of foreign trade contracts)

Задание 1. Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Солоники (Греция). Базисное условие поставки определено как «ФОБ со штивкой, Новороссийск». В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем? Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта? Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от п. Новороссийск до п. Солоники. Если да, то по каким пунктам?

Задание 2. Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки «СРТ склад получателя». Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения? Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

Тема 2.3. Выполнение контрактных обязательств по внешнеторговым договорам (Theme 2.3. Execution (performance) of international contracts. Regulation (settlements) of international commercial disputes)

Задание 1. Немецкая машиностроительная фирма из Гамбурга осуществляет поставку 10 станков общей массой 10,8 т и объемом около 25 м³ на условиях CIF в Калькутту. Стоимость поставляемого оборудования 600 тыс. евро. Экспедиторской службой предложены 25 следующие варианты возможных транспортных расходов: – морской фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 25719 евро. Продолжительность поставки – 24 дня; – воздушный фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 62111 евро. Продолжительность 2 дня; – комбинированная транспортировка железнодорожный – морской транспорт через Брест, включая страховку и накладные расходы, 21311 евро. Продолжительность – 38 дней. Определить способ транспортировки станков, исходя из транспортных расходов, продумать варианты решения с учетом влияния ставки кредита в размере 12% годовых.

Задание 2. Определите сумму лизинговых платежей по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора и применении механизма ускоренной амортизации. Условия договора: стоимость имущества – предмета договора – 160 млн руб.; срок договора – пять лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10% годовых; применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2;

лизингодатель получил кредит в сумме 160 млн руб. под 20% годовых; процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 10% годовых; дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, – 8 млн руб. Лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 8 млн руб. ежемесячно 1-го числа каждого месяца. При расчете вычислите среднегодовую стоимость имущества, общий размер лизингового платежа и составьте график уплаты лизинговых взносов.

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)

Задание 1. Российское предприятие поставляет автомобили «Нива» из Тольятти в порт Триполи на судах типа ролл-он/ролл-офф на базисном условии поставки FOB Новороссийск. В чем ошибочность выбора базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

Задание 2. Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение 3 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский контрагент потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

2.4. Рекомендации по оцениванию индивидуального задания по разделу.

Максимальное количество баллов	Критерии
Отлично	Индивидуальное задание решено правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами изучаемой дисциплины и смежных дисциплин.
Хорошо	Индивидуальное задание решено, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией.
Удовлетворительно	Индивидуальное задание решено, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии.
Неудовлетворительно	Индивидуальное задание не решено или решено неправильно, обсуждение и помощь преподавателя не

	привели к правильному заключению. Обнаруживает неспособность к построению самостоятельных заключений. Имеет слабые теоретические знания, не использует научную терминологию.
--	--

* Представлено в таблице 2.1.

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (CHAPTER 1. BASICS OF CONTRACT MANAGEMENT)

Задание 1. Заполнить типовой договор купли-продажи имущества, согласно вашему варианту.

Задание 2. Прописать условия, по которым будет начисляться оплата договорных обязательств.

Задание 3. Описать причины расторжения данного договора.

№	ФИО	Цена договора
1	Иванов Артем Михайлович	10 000 \$
2	Петрова Анна Олеговна	140 500 руб.
3	Ильин Николай Петрович	11 700 \$
4	Кольский Иван Иванович	124 000 руб.
5	Литовская Анастасия Юрьевна	1 560 000 руб.
6	Савушка Алена Витальевна	25 000 \$
7	Лымарь Оксана Олеговна	34 400 \$
8	Апрельский Алексей Михайлович	245 000 руб.
9	Михайлов Сергей Николаевич	650 800 руб.
10	Алехина Виктория Борисовна	56 000\$

ПРОЕКТ ДОГОВОРА

купли-продажи недвижимого имущества (строения/его части), находящегося в собственности ОАО «РейлТрансАвто»
(типловая форма)

город _____ " ____ " _____ 20 __ г.

Открытое акционерное общество "РейлТрансАвто", именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице, _____ действующего на основании _____ (устав, доверенность), с одной стороны, и _____ (наименования юридических лиц указываются полностью), именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице _____ (полное наименование организации с указанием организационно-правовой формы либо фамилия, имя, отчество физического лица), действующего на основании _____ (устав, доверенность, положение и т.д.), с другой стороны, именуемые в дальнейшем "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет Договора

1.1. Продавец обязуется передать в собственность, а Покупатель оплатить и принять в соответствии с условиями настоящего Договора следующее недвижимое имущество: 1 _____ (указать характеристику объекта недвижимого имущества согласно техническому (кадастровому) паспорту: общая площадь, этажность, функциональное назначение, иные характеристики при наличии), именуемое в дальнейшем "Объект".

Площадь Объекта определена согласно техническому (кадастровому) паспорту, изготовленному _____ (наименование органа (организации) технических учета и

инвентаризации (кадастрового учета) объектов недвижимости), инвентарный № _____.

Объект расположен по адресу: _____.

1.2. Объект (кадастровый (условный) номер _____) принадлежит Продавцу на праве собственности, что подтверждается свидетельством о государственной регистрации права от _____ г. серия _____ № _____, выданным, о чем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним "___" _____ г. сделана запись регистрации № _____.

Продавец гарантирует, что передаваемый Объект свободен от прав третьих лиц, не находится под арестом, в залоге и не является предметом спора.

2. Цена Договора

2.1. Цена Договора установлена Сторонами в размере _____ рублей _____ коп., кроме того НДС _____ рублей _____ коп., всего с учетом НДС _____ рублей _____ коп.

2.2. Внесенный Покупателем в целях участия в торгах (при его наличии) задаток в размере _____ рублей _____ коп. зачитывается в качестве аванса по настоящему Договору.

3. Платежи по Договору

3.1. Покупатель обязуется оплатить цену Договора, указанную в пункте 2.1 настоящего Договора с учетом задатка (при его наличии) в течение 10 (десяти) дней с даты подписания Сторонами настоящего Договора путем перечисления всей суммы на счет Продавца.

3.2. Обязательства Покупателя по оплате имущества, передаваемого в собственность Покупателя, считаются выполненными с даты поступления денежных средств в полном объеме на счет Продавца.

4. Передача имущества

4.1. Объект, а также имеющаяся у Продавца техническая документация на этот Объект передается Продавцом и принимается Покупателем по акту приема-передачи в течение 10 (десяти) дней после поступления денежных средств на счет Продавца в полном объеме.

4.2. С даты подписания акта приема-передачи Объекта ответственность за их сохранность равно как и риск случайной порчи или гибели, несет Покупатель.

4.3. Обязательство Продавца передать Объект Покупателю считается исполненным после подписания Сторонами акта приема-передачи.

5. Ответственность Сторон

5.1. За просрочку перечисления платежа, предусмотренного пунктом 3.1 настоящего Договора, Покупатель уплачивает Продавцу неустойку в размере 0,1% (ноль целых одна десятая) за каждый день просрочки, но не более 20 % (двадцати) от цены, указанной в пункте 2.1 настоящего Договора.

5.2. В случае неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязанностей, предусмотренных пунктами 4.1 (в части обязанности Покупателя по приемке), 6.3 настоящего Договора, Покупатель уплачивает Продавцу неустойку в размере 0,001% (ноль целых одна тысячная) от суммы, указанной в пункте 2.1 настоящего Договора, за каждый день просрочки.

5.3. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из Сторон обязательств по настоящему Договору виновная Сторона возмещает другой Стороне убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.4. Уклонение Покупателя от приема-передачи имущества в соответствии с условиями настоящего Договора рассматривается как отказ от исполнения настоящего Договора.

5.5. В случае просрочки Покупателем перечисления платежа, предусмотренного пунктом 3.1 настоящего Договора, более чем на 10 (десять) дней, Продавец вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от исполнения настоящего Договора

полностью (при этом задаток, если исполнение настоящего Договора было обеспечено со стороны Покупателя задатком, Покупателю не возвращается и остается у Продавца).

6. Возникновение права собственности

6.1. Стороны договорились, что государственная регистрация перехода права собственности на Объект производится после уплаты цены, предусмотренной пунктом 2.1 настоящего Договора, в полном объеме.

6.2. Право собственности на Объект возникает у Покупателя с даты государственной регистрации права в органе по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

6.3. Все расходы по государственной регистрации перехода права собственности на Объект несет Покупатель. Покупатель обязуется представить в орган по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним документы, необходимые для государственной регистрации перехода права собственности на Объект, в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания Сторонами акта приема-передачи, указанного в пункте 4.1 настоящего Договора.

7. Обстоятельства непреодолимой силы

7.1. Ни одна из Сторон не несет ответственности перед другой Стороной за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору, обусловленное действием обстоятельств непреодолимой силы, то есть чрезвычайных ситуаций и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, в том числе объявленной или фактической войной, гражданскими волнениями, эпидемиями, блокадами, пожарами, землетрясениями, наводнениями и другими природными стихийными бедствиями, а также изданием актов государственных органов.

7.2. Свидетельство, выданное торгово - промышленной палатой или иным компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия обстоятельств непреодолимой силы.

7.3. Сторона, которая не исполняет свои обязательства вследствие действия обстоятельств непреодолимой силы, должна не позднее чем в трехдневный срок известить другую Сторону о таких обстоятельствах и их влиянии на исполнение обязательств по настоящему Договору.

7.4. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют на протяжении 3 (трех) последовательных месяцев, настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон.

8. Заключительные положения

8.1. Настоящий Договор вступает силу с даты его подписания Сторонами.

8.2. Отношения Сторон, не урегулированные настоящим Договором, регулируются законодательством Российской Федерации.

Все споры, возникающие при исполнении настоящего Договора, разрешаются Сторонами путем переговоров. В случае если споры не урегулированы Сторонами путем переговоров, то они передаются заинтересованной Стороной на рассмотрение в Арбитражный суд по месту нахождения Объекта в установленном законодательством Российской Федерации порядке .

В случае заключения договора с дочерними (зависимыми) обществами ОАО "РЖД", абзац 2 настоящего пункта излагается в следующей редакции: В случае невозможности разрешения споров путем переговоров или в претензионном порядке, все споры, связанные с заключением, исполнением, изменением, расторжением и прекращением настоящего Договора разрешаются в Постоянно действующем Третейском суде ЗАО "Ассоциация Профессиональной Правовой Помощи" в соответствии с Положением и Регламентом Постоянно действующего Третейского суда. Местонахождение Постоянно действующего Третейского суда ЗАО "Ассоциация Профессиональной Правовой Помощи": 125167, г. Москва, ул. Степана Супруна, д. 4/10, офис 147, телефоны: (495) 613-87-23, 613-61-27.

8.3. Отношения между Сторонами по настоящему Договору прекращаются по исполнению ими всех условий настоящего Договора.

8.4. Изменения и дополнения к настоящему Договору считаются действительными, если они совершены в письменной форме и подписаны Сторонами.

8.5. Настоящий Договор составлен в трех экземплярах, имеющих равную силу, по одному для каждой из Сторон и третий экземпляр - для хранения в органе по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

8.6. Приложения к Договору:

8.6.1. Документы, подтверждающие полномочия лиц, подписавших Договор со стороны Продавца и Покупателя.

9. Реквизиты Сторон:

Продавец:	Покупатель:
Адрес места нахождения:	Адрес места нахождения (места жительства):
ИНН	ИНН (паспортные данные физического лица)
КПП	КПП
ОГРН	ОГРН
Р/с:	Р/с:
Банк:	Банк:
БИК	БИК
Кор./счет	Кор./счет
Тел./факс:	Тел./факс:
Подписи Сторон:	
от Продавца:	от Покупателя:
М.П.	М.П.

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ (CHAPTER 2. FEATURES OF THE CONCLUSION AND EXECUTION OF FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS)

Задание 1. В табл. 1 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

Задание 2. В табл. 2 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

Таблица 1

Данные о прогнозируемых расходах на осуществление импортной операции, тыс. евро

Статьи расходов	Варианты									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Цена EXW	220	250	1000	340	354	671	214	255	988	1250
Погрузочные работы на автотранспорт на складе продавца	0,20	0,30	0,20	0,30	0,30	0,20	0,25	0,30	0,30	0,20
Транспортно-экспедиционные расходы от склада продавца до железнодорожной станции	0,30	0,25	0,27	0,31	0,22	0,24	0,25	0,31	0,35	0,40
Транспортно-экспедиционные расходы от конечной железнодорожной станции до склада покупателя	0,40	0,60	0,55	0,51	0,52	0,55	0,24	0,33	0,31	0,18
Разгрузка с автотранспорта на железнодорожной станции отправления груза	0,15	0,17	0,16	0,22	0,32	0,18	0,27	0,31	0,30	0,21
Расходы на оформление документов и погрузку в вагоны на железнодорожной станции отправления груза	0,22	0,25	0,35	0,21	0,15	0,25	0,33	0,24	0,36	0,54
Расходы на транспортировку по железной дороге в порт отгрузки	2,00	2,00	4,00	2,50	2,50	3,00	2,00	2,00	4,00	4,30
Расходы по разгрузке из вагонов в порту отправления	0,21	0,22	0,29	0,25	0,23	0,26	0,34	0,24	0,33	0,68
Разгрузка из вагонов на станции назначения в стране импортера	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Погрузка на автотранспорт на станции назначения в стране импортера	0,18	0,22	0,24	0,12	0,13	0,16	0,18	0,12	0,10	0,11
Расходы на погрузку на борт судна	0,50	0,60	0,80	0,50	0,90	0,80	0,22	0,35	0,66	0,98
Расходы на погрузку в вагоны в порту назначения	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Расходы на портовые операции в порту отгрузки	0,35	0,31	0,32	0,21	0,36	0,34	0,22	0,25	0,27	0,29
Фрахт судна в порт назначения	10,00	12,00	18,00	12,00	12,00	10,00	11,00	12,00	13,00	21,00
Страхование в минимальном покрытии от порта отправления до порта назначения, % к цене FOB	15,00	10,00	8,00	9,00	7,00	6,00	15,00	15,00	12,00	18,00
Разгрузка в порту назначения	0,50	0,60	0,80	0,50	0,90	0,80	0,22	0,35	0,66	0,98
Расходы на портовые операции в порту назначения	0,40	0,50	0,35	0,65	0,41	0,35	0,38	0,37	0,36	0,22
Транспортировка по железной дороге до границы со страной импортера	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	4,00
Транспортировка по железной дороге от границы импортера до станции назначения	2,00	3,00	4,00	5,00	2,00	4,00	2,00	6,00	2,00	1,00
Пошлины и таможенные сборы экспортные	2,10	2,20	3,50	2,40	2,10	2,60	2,20	2,40	2,30	3,10
Пошлины и таможенные сборы импортные	0,50	2,50	3,60	1,80	2,40	2,60	2,40	2,40	2,60	1,10
Таможенный сбор в стране транзита	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов в порту экспортера, % к цене EXW	5,00	4,00	3,00	2,00	2,00	4,00	3,00	2,00	1,00	3,00
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов от порта назначения до порта импортера, % к цене CIF	2,00	1,35	1,70	0,50	0,50	0,89	0,31	0,21	2,10	2,30
Разовая лицензия на экспорт	0,8	0,70	0,65	0,68	0,78	0,15	0,65	0,35	0,55	0,90

2.5. Рекомендации по оцениванию терминологического диктанта.

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся (индивидуально или как участнику группы), если содержание его деятельности полностью соответствует теме, концепции, содержанию; четко организована работа, присутствует вариативность.
Хорошо	Выставляется обучающемуся (индивидуально или как сотруднику группы), если содержание его деятельности в основном соответствует теме, концепции, содержанию.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся (индивидуально или как сотруднику группы), если содержание его деятельности в целом соответствует теме, концепции.
Неудовлетворительно	выставляется обучающемуся (индивидуально или как сотруднику группы), если содержание его деятельности лишь частично соответствует теме.

* Представлено в таблице 2.1.

ТЕРМИНЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ

Авансовые закупки – операции, предусматривающие заключения основного договора, по которому часть стоимости поставленного товара импортер платит деньгами, а другую часть - встречной поставкой товаров, но это встречную поставку он осуществляет авансом, предварительно, то есть до основной поставки.

Авансовый платеж – предусматривает выплату покупателем обусловленных в контракте сумм к передаче товарораспорядительных документов и самому товару в распоряжение покупателя, а чаще всего во время и даже к выполнению заказа.

Алеаторные контракты – рискованные контракты, контракты чести, в которых в момент заключения неизвестны уровень, объем и соотношение взаимных обязанностей (например, контракты страхования).

Банковский чек – это чек, выписанный банком на свой банк-корреспондент. В тексте таких чеков нет наименование фирмы-чекодателя, а чекодателем выступает банк должника. Оплата по этим чекам осуществляется за счет средств банка чекодателя на его счетах в банке-корреспонденте за границей.

Бартер – операции безвалютного обмена товаров одного или разных видов на эквивалентное по стоимости количество другого товара или товаров без использования финансового механизма взаимных расчетов.

Безымянные контракты – контракты, которые не указаны в законодательных и нормативных актах (например, франчайзинг).

Биржевые цены или биржевые котировки – цены на товары, действующих на биржах. Публикуются котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевого торга, котировки на товары с немедленной поставкой (спот) и отсрочкой поставки (форвард). Кроме того, подсчитываются и публикуются средние и другие котировки на каждый день работы биржи.

Валютные опционные соглашения – это соглашения, которые дают покупателю опциона за определенную плату (премию) право, которое не является его обязанностью, купить или продать определенное количество валюты по согласованной цене к наступлению определенной даты.

Валютные форвардные соглашения – это соглашения из обмена двумя валютами в количестве, которое определено в соглашении, на определенную дату

(более, чем через два рабочих дня после его подписания) за согласованным сегодня курсом.

Внешнеэкономическая сделка – это комплексное понятие, означающее деятельность субъектов МЧП в области международного обмена товарами, работами, результатами интеллектуальной деятельности, различного рода услугами, направленную на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей.

Внешнеторговый контракт – это оформленная внешнеторговая сделка в письменном виде (форме), то есть составленный и подписанный документ, в котором зафиксированы условия, на которых эта сделка была заключена.

Встречные закупки – это операции, при которых продавец обязуется встречный приобрести товары или продукцию в страны покупателя. Такая покупка не обязательно может быть осуществлена у самого партнера по данной сделке, может быть обусловлена покупка товаров у третьего лица, с которой будут осуществлены взаиморасчеты в местной валюте.

Генеральные контракты – контракты, в которых стороны определяют общие элементы сотрудничества в одном большом деловом мероприятии (например, строительство крупных инвестиционных объектов).

Двусторонние (синалагматични) и многосторонние контракты – это те, в которых права и обязанности возникают у каждой стороны (например, контракты купли-продажи или арендные контракты).

Добропорядочные (бесплатные) контракты – контракты, в которых сторона не выдает никакого возмещения за пользу, полученную по договору.

Договорные споры – это разногласия между контрагентами по поводу условий, изменений и расторжений уже текущих соглашений и контрактов. По общим правилам изменить условия действующего договора можно, если стороны об этом договорились и никаких претензий друг к другу нет.

Справочная цена – отражает уровень фактически заключенных сделок за некоторый прошлый период и используется в переговорах для установления базовой цены. Эти цены публикуются в специальных периодических изданиях.

Судебные прецеденты – это вырабатываемые судами правила, упорядочивающие определенные фактические отношения.

Закупочная цена – вид оптовой цены, по которой в ряде стран делается закупка сельскохозяйственной продукции в государственных, кооперативных и частных сельскохозяйственных предприятиях.

Именные контракты – контракты, указанные в законодательстве под специальными названиями.

Компенсационные контракты (простые) – предусматривают взаимную поставку товаров на одинаковую стоимость. Кроме этого, предполагается согласование между сторонами цен таких товаров.

Компенсационные сделки – предприятие одной страны, используя оборудование, технологию, знания, услуги предприятия из другой страны, модернизирует или строит на своей территории промышленный объект, продукцией которого и будет рассчитываться (обычно в кредит) по все, предоставленное ей этой страной

Коммутативные контракты – контракты, в которых в момент заключения контракта известны объем, уровень и соотношение взаимных обязанностей сторон (арендные контракты, комиссионные контракты, конкретно известно, что отдает одна сторона и получает другая).

Консенсуальные контракты – контракты, для осуществления которых не требуется никакой формы, кроме обычного согласования воли контрагентов, которое может быть выражено вербально.

Контракты с оплатой в денежной форме – предусматривают расчеты в определенной согласованной валюте с применением обусловленных в контракте способа оплаты и формы расчетов.

Контракты с оплатой в смешанной форме – это контракты на строительство предприятий «под ключ» на условиях целевого займа и оплаты расходов частично в денежной, а частично в товарной форме. На сегодня это наиболее распространенные контракты.

Контракты с оплатой в товарной форме – предусматривают согласование продажи одного или нескольких товаров с покупкой другого товара (товаров). Расчеты в иностранной валюте не проводятся. Такие контракты включают товарообменные и компенсационные сделки.

Контракты с периодическим снабжением – предусматривают регулярное периодическое поставки согласованной в них количества товара в течение установленного срока. Контракты с короткими сроками поставки, то есть до 1 года, называются краткосрочными, или годовыми. Контракты со сроками поставки 1-5 лет называются среднесрочными, 5-20 лет - долгосрочными.

Контракты с разовым поставкам – предусматривают поставку одной стороной другой согласованной между ними количества товара к установленной в контракте дате. Разовые контракты бывают с коротким и длинным сроком поставки.

Лицензия – оформленное письменным договором разрешение, которое выдается владельцем изобретения (лицензиаром), защищенного или незащищенного патентом, заинтересованному лицу (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Несущественные контракты – контракты, которые противоречат конституционным принципам общественного устройства, нормам, соблюдение которых гарантируется под угрозой или принуждением согласно морали общества.

Обременительные (долговые, покрытые) контракты – контракты, на основании которых одна сторона забывает определенную пользу, но в то же время должна обеспечить другой стороне соответствующую выгоду, предоставить определенное возмещение.

Односторонние контракты – договоры, где только одна из договаривающихся между собой, обязуется выполнить определенные условия, обозначенные в контракте. Они создают обязанности для одной стороны и право для другой. То есть на одной стороне лежит обязанность надлежащего выполнения, другая имеет право требовать надлежащего исполнения обязанности без какой взаимности.

Оптовая цена – устанавливается на большие партии товара при продаже предприятиям и сбытовым фирмам.

Текущие контракты – конкретизация генеральных контрактов. Заключаются в основном на срок до 1 года.

Типовой контракт – это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, формулированных заранее с учетом торговой практики или обыкновении и принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями контрактной сделки.

Товарные аукционы – специально организованные, периодически действующие в определенных системах рынка, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену (товары должны обладать индивидуальными свойствами).

Предлагаемая цена – указывается в оферте без скидок (при торгах), а также в прейскурантах.

Простые контракты – контракты, структура которых состоит из элементов одного контракта.

Реальные контракты – контракты, для заключения которых также недостаточно согласование от контрагентов, а необходимая передача предмета контракта (например, контракты купли-продажи услуг).

Рыночная цена – цена, по которой идет купля-продажа на данном рынке.

Розничная цена – это цена по которой продажа ведется отдельным покупателям очень малыми партиями, определяется как сумма издержек производства и обращения и прибыли производственных и сбытовых организаций, а также налога с оборота.

Мировая цена – определяется уровнем цен экспортеров или стран-импортеров по одному товару, ценам бирж и аукционов - по остальным товарам, а также ценами товаров ведущих мировых фирм - по готовым изделиям.

Сложные контракты – контракты, в структуре которых есть элементы различных контрактов (например, контракты купли-продажи товаров, включающих элементы контрактов перевозки, хранения, страхования).

Стандартные контракты – контракты, возникших в определенной деловой сфере и содержат конкретные элементы, характерные для такого вида операций.

Противоречивые контракты – контракты, заключенные с недостатками или волеизъявлением лиц с ограничениями дееспособности.

Типовые контракты – контракты, которые сложились в деловых сферах и которые однообразным способом регулируют определенные отношения в определенной хозяйственной области.

Товарообменные (бартерные) контракты – предусматривают простой обмен согласованного количества одного товара на другой. В них устанавливается количество товаров, взаимопоставляемой или же сумма, на которую стороны обязуются поставить товар.

Трансфертные цены – цены, применяемые корпорациями в сделках между филиалами, подразделениями и подконтрольными фирмами, действующими в одной или разных странах.

Фактурная цена, или цена купли-продажи – определяется базисными условиями поставки.

Формальные контракты – контракты, для заключения которых недостаточно согласованной воли контрагентов, а нужно выразить данное соглашение в особой форме.

Форма договорной ответственности – форма выражения неблагоприятных последствий в имущественной сфере нарушителя, которые являются следствием допущенного им правонарушения.

Формулярные контракты – контракты, предусматривающие все ситуации, которые могли бы возникнуть из определенных отношений с контрагентами, их укладывают банки, финансовые учреждения, складские предприятия, железнодорожные ведомства, имеющие большую клиентуру.

Хеджирование (hedging) – это компенсационные действия, которые применяет покупатель или продавец на валютном рынке, чтобы сохранить свой доход в будущем от изменения валютного курса.

Цена нетто – чистая цена товара на месте купли-продажи, без скидок и надбавок, связанных с различием базисных условий контракта, субсидий и др. Для покупателя - это сумма, фактически уплаченная за товар, для продавца - фактическая выручка от продажи товара за исключением расходов, понесенных в связи с исполнением соглашения.

Цена покупателя – фактическая денежная стоимость покупки продукции на рынке, по которой осуществляется сделка купли-продажи или по которой покупатель готов приобрести товар.

Цена продавца – запрашиваемая продавцом или фактическая сумма цен от реализации товара на рынке, по которой осуществляется сделка купли-продажи в условиях превышения спроса над предложением.

Цены базисные – в основе которых лежат цены, публикуемые в различных справочниках (справочные цены) и прейскурантах (прейскурантные цены).

Цены монопольные – разновидность рыночных цен товаров в международной торговле, связанная с использованием особых условий производства и реализации, обеспечивающих получение большей прибыли.

Чек – это безусловное предложение чекодателя плательщику осуществить платеж указанной на чеке денежной суммы чекодержателю наличными или перечислением денег на счет владельца чека в банке.

Ярмарка – это периодически действующий рынок, т.е. рынок, собирающийся регулярно в одном и том же месте в определенное время года и на установленный срок.

Lex mercatoria – это теория, обосновывающая наличие специальной системы правового регулирования внешнеэкономических сделок, обособленной от национальных систем права.

2.6. Рекомендации по оцениванию контроля знаний по разделам учебной дисциплины.

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если он определяет рассматриваемые понятия раздела или темы дисциплины (модуля) четко и полно, приводя соответствующие примеры.
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе, но в целом демонстрирует знание и владение содержанием раздела (темы) дисциплины (модуля)
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если он обнаруживает пробелы в знаниях материала раздела или темы дисциплины (модуля)
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений раздела или темы дисциплины (модуля), неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи

* Представлено в таблице 2.1.

КОМПЛЕКТ КОНТРОЛЬНЫХ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ПО РАЗДЕЛАМ ДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ (CHAPTER 1. BASICS OF CONTRACT MANAGEMENT)

Вариант 1.

A. Выберите один правильный ответ:

Задание 1. Признаком международной коммерческой сделки является:

а) совершение платежа в иностранной валюте;

б) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах;

- в) стороны сделки имеют разную государственную принадлежность;
- г) нет правильного ответа.

Задание 2. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) твердая оферта;
- г) свободная оферта.

Задание 3. К основным сделкам купли-продажи услуг не относятся:

- а) сделки по оказанию инжиниринговых услуг;
- б) арендные сделки;
- в) транспортно-экспедиторские услуги;
- г) сделки по оказанию консультационных услуг.

Задание 4. Виды международных коммерческих сделок:

- а) международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме;
- б) параллельные сделки;
- в) международные сделки по обмену услугами;
- г) смешанные сделки.

Задание 5. Условие сделки купли-продажи переход собственности на товар от продавца к покупателю является:

- а) обязательным;
- б) не существенным;
- в) не обязательным;
- г) верны ответы б) и в).

Б. Дайте определение понятиям:

- 1) Международный контракт купли-продажи.
- 2) Торговый обычай.
- 3) Контрагент.

Б. Решите задачу. Сделайте выводы.

При поставке одновременно 70 тыс. т руды из порта Мангалуру (Индия) в порт Нагоя (Япония) используется базисное условие контракта CIF без выгрузки. Каковы особенности транспортных условий контракта в данном случае?

Вариант 2.

А. Выберите один правильный ответ:

Задание 1. Основной задачей как экспортера так и импортера на исходном этапе при заключении международного соглашения является:

- а) выбор страны;
- б) поиск и выбор контрагента;
- в) оформление оферты или заказа;
- г) определение стратегии предприятия.

Задание 2. Подвижная цена:

- а) устанавливается при подписании контракта и изменению не подлежит;
- б) корректируется в процессе исполнения контракта;
- в) рассчитывается в момент исполнения контракта;
- г) фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена, в зависимости от рыночной цены.

Задание 3. Валюта цены зависит от:

- а) курса национальной валюты;
- б) уровня развития государства;

- в) уровня развития государства и конвертируемости его валюты;
- г) конвертируемости национальной валюты.

Задание 4. Согласно обычаям международной практики, текст контракта должен готовить:

- а) покупатель;
- б) продавец;
- в) третье лицо;
- г) не существует конкретно установленного правила в практике.

Задание 5. Если в контракте не указана дата вступления его в действие, то права и обязанности по нему возникают с момента:

- а) составления контракта;
- б) визирования контракта;
- в) заключения предварительного контракта;
- г) подписания контракта.

Б. Дайте определение понятиям:

- 1) Внешнеэкономический договор.
- 2) Защитная валютная оговорка.
- 3) Обязательства.

В. Решите задачу. Сделайте выводы.

По условиям внешнеторгового контракта купли-продажи товара предусматривается, что экспортер предоставит импортеру ценовые скидки при выполнении последним следующих условий: при достижении в течение года объема закупок товара В не менее, чем 135 единиц, бонусная скидка составит 11% от стоимости годовых закупок с учетом скидки «сконто»; при оплате товара сразу после его отгрузки, а не в течение 14 дней после отгрузки, как это предусмотрено условиями контракта, скидка «сконто» при этом составит 5% стоимости сделки. Фактические поставки в течение года составили: первый квартал – закуплено 34 единицы, уплачено немедленно; второй квартал – закуплено 21 единица, уплачено немедленно; третий квартал – закуплено 42 единицы, уплачено через 14 дней; четвертый квартал – закуплено 50 единиц, уплачено немедленно. При обычных условиях поставки товара В стоимость его единицы составляет 341 долл. США. Необходимо рассчитать фактическую стоимость партии товара В, закупленной в течение года, размер ценовых скидок и сделать соответствующие выводы.

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНТРАКТОВ (CHAPTER 2. FEATURES OF THE CONCLUSION AND EXECUTION OF FOREIGN ECONOMIC CONTRACTS)

Вариант 1.

Решите задания. Сделайте выводы.

Задание 1. Рассчитайте контрактную цену товара.

В Санкт-Петербург (Россия) из Котки (Финляндия) поставляется партия товара. Цена товара с завода-изготовителя – 100 000 евро. Товар следует из порта Котка в порт Санкт-Петербург морским транспортом. Стоимость погрузки на борт судна в порту Котка составляет 100 евро. Стоимость фрахта из Котки в Санкт-Петербург – 2000 евро. Товар застрахован, страховая премия составила 1000 евро. Сделка заключена на условиях поставки FAS – порт Котка.

Задание 2. Рассчитайте контрактную цену товара.

В Санкт-Петербург (Таможенный терминал «Московский», Россия) из Стокгольма поставляется кофе «Nescafe». Цена товара с завода-изготовителя составляет 100 000 евро.

Из Стокгольма до Санкт-Петербурга партия товара следовала морским транспортом. Стоимость перевозки – 2500 евро. Стоимость погрузки в порту Стокгольма – 500 евро. Стоимость разгрузки на терминале в порту Санкт-Петербурга – 400 евро. Сделка заключена на условиях поставки DAT - таможенный терминал «Московский», Санкт-Петербург.

Задание 3. Рассчитать эффективность заключения внешнеэкономической сделки по следующим условиям.

По договору купли-продажи фирма «Зеленый чай» из города Канди, остров Шри-Ланка продала, а российская фирма «Унция» из города Владивосток купила партию зеленого чая сорта «Gun Powder» в количестве 5 000 кг на условиях FOB Коломбо (Шри-Ланка). Стоимость сделки составила 15 долл. США за 1 кг.

Декларантом были представлены следующие документы:

- учредительные документы фирмы «Унция», из которых следует, что отсутствует взаимосвязь между продавцом и покупателем;

- договор купли-продажи от 01.12.2017 № 156832-12 на приобретение партии зеленого чая сорта «Gun Powder» в количестве 5 000 кг на сумму 75 000 долл. США на условиях FOB - Коломбо (Шри-Ланка);

- счет-фактура (инвойс) от 06.12.2017 № 156832-12/75866 на сумму 75 000 долл. США, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по договору купли-продажи от 01.12.2017 № 156832-12;

- договор, заключенный продавцом с перевозчиком, на доставку товара ж/д транспортом из Канди в Коломбо (Шри-Ланка) на сумму 100 долл.

- договор, заключенный покупателем с перевозчиком, на доставку товара морским транспортом из Коломбо во Владивосток (Россия) на сумму 8 050 долл. США;

- счет-фактура, выставленный перевозчиком продавцу, на оплату доставки товара ж/д транспортом из Канди в Коломбо на сумму 100 долл. США, где представлена детализация счета: 1) погрузка товара в ж/д вагоны в Канди - 10 евро; 2) перевозка товаров по маршруту: Канди – Коломбо (морской порт/терминал) – 80 долл. США; 3) разгрузка товара на терминале – 10 долл. США.

- счет-фактура, выставленный перевозчиком покупателю, на оплату доставки товара морским транспортом из Коломбо во Владивосток на сумму 8 050 долл. США, где представлена детализация счета: 1) погрузка товара на судно в Коломбо – 50 долл. США; 2) перевозка товара морским транспортом – 7 950 долл. США; 3) разгрузка товара с судна во Владивостоке – 50 долл. США.

- Генеральный страховой полис транспортного страхования мультимодальных перевозок на сумму 82 500 долл. США, страховая премия составила 7500 долл. США;

- счет-фактура, выставленный страховой компанией покупателю, на оплату страховой премии на сумму 7500 долл. США;

- иные документы, необходимые для декларирования ввозимого товара.

Вариант 2.

Решите задания. Сделайте выводы.

Задание 1. По условиям внешнеэкономического контракта купли-продажи товара К, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета переменной цены за единицу товара К: $P_0 = 340$ долл. США – базисная цена единицы товара К (на дату подписания контракта); $A = 62\%$ – доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара К; $B = 16\%$ – доля заработной платы в базисной цене единицы товара К; $C = 22\%$ – неизменная часть единицы товара К; $a_0 = 34$ долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату подписания контракта; $a_1 = 37$ долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату уплаты контракта; $b_0 = 15$ долл. США – дневная ставка заработной платы на дату подписания контракта; $b_1 = 12$ долл. США – дневная ставка заработной платы на дату уплаты контракта. Необходимо рассчитать цену единицы товара К на дату уплаты поставки товара К и сделать соответствующие выводы.

Задание 2. Рассчитать мировую цену сырья за следующими условиями, что предлагает поставщик А и поставщик В, сделать необходимые выводы и обосновать решения предприятия о заключении контракта с определенным выбранным поставщиком.

Таблица

Исходные данные

Показатель	Поставщик А	Поставщик В
Цена поставщика	132 долл./т	130 долл./т
Процентный состав чистого продукта в концентрате, который предлагает поставщик	55%	50%
Коэффициент учета потерь чистого продукта при переработке концентрата	13%	11%
Затраты на переработку одной тонны концентрата в чистый продукт	46 долл./т	40 долл./т
Мировая цена одной тонны чистого продукта по котировкам Лондонской биржи металлов	245,3 долл./т	

Задание 3. Отечественное предприятие заключило контракт на продающую инофирме 1120 ед. продукции на сумму 17895 тыс. долл. США. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Прочие расходы для перевозок продукции приведены в табл. Определить накладные расходы на экспорт и цены экспортируемой продукции на условиях EXW, FOB, CIF, CFR, таможенную стоимость в стране экспортера и импортера. Договор перевозки заключен на условиях «гросс-термс».

Таблица

Накладные расходы на экспорт

Название показателя	Сумма, тыс. долл. США
Сборы за таможенное оформление и пошлину	0,93
Экспортная лицензия	0,87
Транспортные расходы в порт экспортера	1,2
Фрахтование судна	18,1
Погрузочно-разгрузочные работы	1,6
Страхование перевозки	5,0
Уплата электронных сообщений и получение документов	0,123

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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 Donetsk People's Republic.
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

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

Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

Профиль Международный менеджмент (с частичной реализацией на английском языке)

Кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности

Дисциплина «Управление контрактной деятельностью (Contact management)»

Курс 2

Семестр 4

Форма обучения очная

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Теоретические вопросы.

1. The content and scope of liability in case of non-fulfillment or improper fulfillment by partners of their obligations.
2. Foreign trade documentation that forms the execution of a commercial transaction.

Расчетно-аналитическое задание №1.

Экзаменатор: _____ С.Н. Науменко

Утверждено на заседании кафедры «19» апреля 2023 г. (протокол № 17 от «19» 04. 2023 г.)

Зав. кафедрой: _____ И. Ю. Беганская