

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
 высшего образования  
 «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной и  
 методической работе

/ Шубаева В.Г./

« 17 » 06 20 19 г.

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы	Международный бизнес
Уровень образования	высшего бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

Рогова И.Н. / к.э.н., доцент Рогова И.Н.

Санкт-Петербург  
 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
6. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЗАНЯТИЙ СЕМИНАРСКОГО ТИПА.....	5
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	5
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины.....	5
7.2. Организация самостоятельной работы.....	6
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	6
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	7
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса. <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>	
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	8
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	9

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью подготовки студентов по дисциплине является ознакомление студентов с процессами формирования договорных отношений с потенциальными контрагентами на международном рынке.

Основные задачи дисциплины:

- Изучение содержания международных сделок и оформления договорных взаимоотношений
- Формирование навыков переговоров в международной среде.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.14 «Международный контракт», относится к вариативной части Блока 1 и является обязательной для освоения обучающимся после выбора обучающимся направленности (профиля) программы.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	Второй уровень (углубленный) (ПК-7) –2	Знать: особенности и условия заключения международных соглашений, договоров и контрактов 32 (ПК-7); Уметь: вносить соответствующие коррективы в управленческие решения по вопросам заключения международных соглашений, договоров и контрактов У2 (ПК-7); Владеть: способами и методами заключения международных соглашений, договоров и контрактов, а также поэтапного контроля их реализации для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ В2 (ПК-7);

## 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа, из которых 36 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен – 8 семестр.

Распределение фонда времени по очной форме обучения по темам дисциплины

представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование разделов и тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Контрактное обеспечение условий сделки.</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	-	<b>60</b>
1. Поиск контрагента на международном рынке.	4	4	-	20
2. Понятие сделки как основы договорных взаимоотношений	4	4	-	20
3. Условия контракта	4	4	-	10
4. Исполнение контрактных обязательств	4	4	-	10
<b>Раздел 2. Особенности переговорного процесса на международных рынках</b>	<b>16</b>	<b>8</b>	-	<b>28</b>
5. Основные этапы переговорного процесса	8	4	-	14
6. Особенности переговорного процесса на международном рынке	8	4	-	14
<b>Всего за семестр:</b>	<b>32</b>	<b>24</b>		<b>88</b>

\*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

## 5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

### Раздел 1. Контрактное обеспечение условий сделки.

#### Тема 1. Поиск контрагента на международном рынке.

Алгоритм поиска партнера на международном рынке. Инфраструктура международного посредничества. Оценка контрагента. Первичные деловые документы по инициации сделки. Развитие международных каналов продаж

#### Тема 2. Понятие сделки как основы договорных взаимоотношений

Понятие сделки. Оценка экономического содержания сделки.

#### Тема 3. Условия контракта

Понятие контракта. Экономическое содержание условий контракта. Предмет. Цена. Условия поставки. Условия платежа. Качество. Количество. Риски. Страхование. Гарантии.

#### Тема 4. Исполнение контракта

Документационная поддержка выполненных обязательств. Внесение изменений. Арбитраж

### Раздел 2. Переговорный процесс

#### Тема 5. Межкультурный процесс

Стратегия переговоров. Тактика переговоров. Переговорный стиль. Компетенции переговорщика.

#### Тема 6. Особенности переговорного процесса на международном рынке

Особенности межкультурных переговоров. Страновые стили переговорщиков.

## 6. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЗАНЯТИЙ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Содержание занятий	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	
1	Разработка первичных деловых писем контрагентам. Подготовка коммерческого предложения.	СЗ: Деловая ситуация
2	Поиск отраслевого контрагента. Описание отраслевых мероприятий с потенциальной контактной группой	ПЗ: Деловая ситуация
3	Анализ тендерной документации. Анализ зарубежных тендерных площадок. Обоснование условий платежа.	ПЗ: Кейс:
4	Обоснование условий определения качества и количества Определение рисков контракта	СЗ: Кейс
5	Анализ неисполнения обязательств посредством анализа арбитражного решения.	ПЗ: Кейс
6	Переговорный процесс Представление групповых презентаций: «Особенности переговорного стиля (страны по выбору)»	ПЗ: Деловая игра

\* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

### 7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,
- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;
- выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и

отчитаться по теме.

## 7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1

Таблица 7.2.1 - Виды самостоятельной работы студентов

№ темы	Вид самостоятельной работы
1-3	Контрольная работа №1. Написание обзора по тематике раздела 1.
4-6	Контрольная работа №2 Создание презентации по разделу 2.
1-6	Изучение нормативных документов и специальной литературы
1-6	Подготовка к экзамену

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

## 8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Международный контракт» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активных и интерактивные методы обучения приведены в табл. 8.1.:

Таблица 8.1 – Использование активных методов обучения.

Вид АМО	Наименование	Основное назначение	Авторы / Разработчики
Лекция-дискуссия	Поиск контрагента на международном рынке. (тема 1)	Приобретения навыков поиска информации в международной среде	Сараханова Н.С.
Анализ конкретных деловых ситуаций	Понятие сделки как основы договорных взаимоотношений. (тема 2)	Анализ международных сделок и результатов их исполнения	Сараханова Н.С.
Анализ конкретных деловых ситуаций	Обзор условий контракта. (тема 3)	Развитие навыков участия в переговорном процессе	Сараханова Н.С.
Проблемная лекция	Исполнение контрактных обязательств. (тема 4)	Анализ международных сделок и результатов их исполнения	Сараханова Н.С.

Анализ конкретных деловых ситуаций	Основные этапы переговорного процесса. (тема 5)	Развитие навыков участия в переговорном процессе	Сараханова Н.С.
Лекция-дискуссия	Особенности переговорного процесса на международном рынке. (тема 6)	Развитие навыков участия в переговорном процессе	Сараханова Н.С.

Лекция-дискуссия предполагает не просто изложение информации по заданной теме, но высказывание и обсуждение различных точек зрения в ходе специально организованного процесса. Характерной чертой учебной дискуссии является диалогическая позиция педагога, которая реализуется в предпринимаемых им специальных организационных усилиях, в т.ч. по соблюдению правил обсуждения всеми участниками. Тематическая дискуссия активизирует познавательную деятельность студентов и формирует их оценку по обсуждаемой проблеме.

Проблемная лекция предусматривает решение студентами проблемной ситуации на основании накопленных знаний. Задача преподавателя заключается в необходимости прогнозирования проблемной стратегии обучения, обеспечении участия студентов в анализе возникшего противоречия, обучении анализировать полученную информацию и выдвигать оригинальные пути решения поставленной проблемы.

Анализ конкретных деловых ситуаций – метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (кейсов). Данный метод относится к активным имитационным неигровым методам обучения. Студентам предлагаются специально подготовленные описания деловых ситуаций, позволяющие обучающимся в ходе их решения применить свои профессиональные компетенции в конкретных обстоятельствах.

## 9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Международный менеджмент: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Менеджмент" / С.Э.Пивоваров, И.А.Максимцев, Л.С.Тарасевич.— 5-е изд. — Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2013 .— 711 с. -Сведения доступны также по Интернету.	Осн.	59	<a href="#">ЭБС Айбукс</a>
Контракты в международной торговле : учебное пособие / Т.Е.Кочергина.— СПб : Интермедия, 2013 .— 204 с.	Доп.	50	-
Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : Учебник / Покровская В.В. — 2-е изд., пер. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 .— 376 с .— (Бакалавр и магистр. Академический курс) .	Доп.	-	<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПБГЭУ – opac.unecon.ru

## 9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

## 10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

## **11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).