

Министерство образования и науки Республики Казахстан  
Карагандинский государственный технический университет

**«Утверждаю»**  
**Председатель Ученого совета,**  
**ректор, академик НАН РК**  
**Газалиев А.М.**

---

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2015г.

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА  
( SYLLABUS)**

Дисциплина ТРДО 3307 «Теория и практика договорных отношений»

Модуль СМДО 34 «Стратегический маркетинг и договорные отношения»

Специальность 5В051100 «Маркетинг»

Факультет инженерной экономики и менеджмента

Кафедра «Инженерное предпринимательство и маркетинг»

## Предисловие

Программа обучения по дисциплине для студента (syllabus) разработана:  
Кучер В.Н.

Обсуждена на заседании кафедры «Инженерное предпринимательство и маркетинг»

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2015 г.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ Л.П.Стеблякова « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2015 г.  
(подпись)

Одобрена учебно-методическим советом факультета «Инженерной экономики и менеджмента»

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2015 г.

Председатель \_\_\_\_\_ Н.А.Нурмагамбетова « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2015 г.  
(подпись)

## Сведения о преподавателе и контактная информация

Кучер Валентина Николаевна, ст. преподаватель кафедры инженерное предпринимательство и маркетинг

Кафедра инженерное предпринимательство и маркетинг находится в четвертом корпусе КарГТУ по адресу: Б.Мира, 56, ауд.216, контактный телефон 56-75-94 (2029)

## Трудоемкость дисциплины

Семестр	Количество кредитов	ESTS	Вид занятий					Количество часов СРС	Общее количество часов	Форма контроля
			количество контактных часов			количество часов СРС	всего часов			
			лекции	практические занятия	лабораторные занятия					
5	3	5	30	15	-	45	90	45	135	Тестовое задание

## Характеристика дисциплины

Дисциплина «Теория и практика договорных отношений» входит в цикл профилирующих дисциплин как компонент по выбору.

## Цель дисциплины

«Теория и практика договорных отношений» ставит целью формирование у студентов навыков анализа договорных отношений в предпринимательской деятельности.

## Задачи дисциплины

Задачи дисциплины следующие:

- охарактеризовать систему предпринимательских договоров;
- ознакомить с основными видами предпринимательских договоров в сфере малого и среднего бизнеса;
- изучить механизм заключения договоров;
- рассмотреть договора лизинга и франшизы;
- изучить методы ведения деловых переговоров;
- ознакомить с психологическими аспектами переговорного процесса

В результате изучения данной дисциплины студенты должны:

иметь представление:

- об основах хозяйственного права;
- о понятии и признаках предпринимательских договоров;
- о функции хозяйственного (предпринимательского) договора

знать:

- систему предпринимательских договоров;
  - сущность и признаки предпринимательского договора;
  - содержание предпринимательского (хозяйственного) договора;
  - методы проведения деловых переговоров по заключению договоров;
- уметь:

- соотносить юридическое содержание с реальными событиями предпринимательской деятельности;
  - вести деловые переговоры по заключению договоров;
  - составлять основные предпринимательские (хозяйственные) договора, относящиеся к сфере малого и среднего бизнеса;
- приобрести практические навыки самостоятельной работы с нормативно-правовыми материалами для составления предпринимательских (хозяйственных) договоров

### **Пререквизиты**

Для изучения данной дисциплины необходимо усвоение следующих дисциплин: Маркетинг

### **Постреквизиты**

Знания, полученные при изучении дисциплины «Теория и практика договорных отношений», используются при освоении следующих дисциплин: «Экономический анализ деятельности предприятия»

### **Тематический план дисциплины**

Наименование раздела, (темы)	Трудоемкость по видам занятий, ч.				
	лекции	практические	лабораторные	СРСП	СРС
Тема 1 Сущность договорных отношений. Понятие и признаки договора	3	1	-	4	4
Тема 2 Функции хозяйственного (предпринимательского) договора	3	1	-	4	4
Тема 3 Система предпринимательских договоров	3	1	-	4	4
Тема 4 Содержание предпринимательского договора	3	1	-	4	4
Тема 5 Структура договора на консалтинговые услуги	3	2	-	4	4
Тема 6 Договор о франшизе (франчайзинг)	3	2	-	5	5
Тема 7 Значение переговорного процесса при заключении договоров	3	2	-	5	5
Тема 8 Методы проведения деловых переговоров	3	2	-	5	5
Тема 9 Речевая коммуникация в процессе переговоров	3	2	-	5	5
Тема 10 Психологические аспекты переговорного процесса	3	1	-	5	5
Итого	30	15	-	45	45

## Перечень практических занятий

1. Сущность договорных отношений. Понятие и признаки договора
2. Функции хозяйственного (предпринимательского) договора
3. Система предпринимательских договоров
4. Содержание предпринимательского договора
5. Структура договора на консалтинговые услуги
6. Договор о франшизе (франчайзинг)
7. Значение переговорного процесса при заключении договоров
8. Методы проведения деловых переговоров
9. Речевая коммуникация в процессе переговоров. Деловые переговоры по телефону
10. Психологические аспекты переговорного процесса

## Тематический план самостоятельной работы студента с преподавателем

Наименование темы СРСП	Цель занятия	Форма проведения занятия	Содержание задания	Рекомендуемая литература
Тема 1 Сущность договорных отношений. Понятие и признаки договора	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Ответы на вопросы для контроля	[1],[2],[3],[10],[16]
Тема 2 Функции хозяйственного (предпринимательского) договора	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Ответы на вопросы для контроля	[1],[3],[10],[14], [16]
Тема 3 Система предпринимательских договоров	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Ответы на вопросы для контроля	[1],[2],[3],[10],[16]
Тема 4 Содержание предпринимательского договора	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Ответы на вопросы для контроля	[3],[4],[11],[16]
Тема 5 Структура договора на консалтинговые услуги	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Ответы на вопросы для контроля	[3],[4],[11],[16]
Тема 6 Договор о франшизе (франчайзинг)	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Презентация по теме	[1],[3],[10],[14] [16]
Тема 7 Значение переговорного процесса при заключении договоров	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Решение ситуационных задач	[1],[3],[10],[14] [16]
Тема 8 Методы проведения деловых переговоров	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Решение ситуационных задач	[1],[3],[10],[14] [16]

Тема 9 Речевая коммуникация в процессе переговоров	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Решение ситуационных задач	[3],[4],[5],[16]
Тема 10 Психологические аспекты переговорного процесса	Углубление знаний по данной теме	Работа с литературой	Решение ситуационных задач	[1],[3],[16]

### Темы контрольных заданий для СРС

- 1 Сущность и понятие предпринимательского (хозяйственного) договора
- 2 Отличительные признаки хозяйственного договора
- 3 Функции хозяйственного договора
- 4 Система хозяйственных договоров
- 5 Содержание хозяйственного договора
- 6 Структура договора на консалтинговые услуги
- 7 Договор о франшизе (франчайзинг)
- 8 Формирование переговорного процесса
- 9 Вариационный метод ведения переговоров
- 10 Метод интеграции
- 11 Метод уравнивания
- 12 Компромиссный метод
- 13 Тактика ведения переговоров
- 14 Анализ итогов деловых переговоров
- 15 Условия эффективности переговоров

### Критерии оценки знаний студентов

Экзаменационная оценка по дисциплине определяется как сумма максимальных показателей успеваемости по рубежным контролям (до 60%) и итоговой аттестации (экзамен) (до 40%) и составляет значение до 100%

### График выполнения и сдачи заданий по дисциплине

Вид контроля	Цель и содержание задания	Рекомендуемая литература	Продолжительность выполнения	Форма контроля	Срок сдачи	Баллы
Практическое решение задач	Практическое закрепление навыков	[1],[2],[3],[4]	В течение семестра	Текущий	1-14 неделя	20
Выполнение заданий СРСП	Закрепление теоретических знаний и практических навыков	Конспекты лекций, материалы практических занятий.	В течение семестра	Текущий	3, 5, 8,12 неделя	5
Выполнение заданий СРС	Освоение темы и ответ на вопросы, предложенные для обсуждения	Весь перечень основной и дополнительной литературы	В течение семестра	Текущий	6, 13	5
Тестовый опрос (2блока аттестаций)	Закрепление теоретических знаний и практических навыков	Конспекты лекций. Весь перечень основной и дополнительной литературы	1 контактный час	Рубежный	7,14 неделя	30

Всего по аттестациям						60
Экзамен	Проверка усвоения материала дисциплины	Весь перечень основной и дополнительной литературы	1 контактный час	Итоговый	В период сессии	40
Итого						100

### Политика и процедуры

При изучении дисциплины «Теория и практика договорных отношений» прошу соблюдать следующие правила:

- 1 Не опаздывать на занятия.
- 2 Не пропускать занятия без уважительной причины, в случае болезни прошу представить справку, в других случаях – объяснительную записку.
- 3 В обязанности студента входит посещение всех видов занятий.
- 4 Согласно календарному графику учебного процесса сдавать все виды контроля.
- 5 Пропущенные практические занятия отрабатывать в указанное преподавателем время.

### Список основной литературы

1. Гражданский кодекс РК от 1 июля 1999 года № 409-І (Особенная часть) с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.07.2015 год
2. Мардалиев, Руслан Т.. Гражданское право [Текст] : учебное пособие для бакалавров и специалистов / Р. Т. Мардалиев. - Москва [и др.] : Питер, 2011. - 256 с. - (Учебное пособие) (Стандарт третьего поколения) (Теория и практика). - ISBN 978-5-4237-0231-1
3. Шкатулла, Владимир Иванович. Правоведение [Текст] : учебник для студентов высш. проф. образования / В. И. Шкатулла, В. В. Шкатулла, М. В. Сытинская ; [рец.: А. Ф. Ноздрачев, А. Ф. Шелухин]. - 10-е изд., перераб. - М. : Академия, 2011. - 384 с. - (Высшее профессиональное образование) (Бакалавриат). - Библиогр.: с. 384. - ISBN 978-5-7695- 7987-5
4. Рассолов, Илья Михайлович. Информационное право [Текст] : [учебный курс] / И. М. Рассолов ; [рец. В. С. Чернявский [и др.]]. - М. : НОРМА : ИНФРА-М, 2010. - 352 с. - (Краткие учебные курсы юридических наук). - ISBN 978-5-91768-102-3
5. Круглова, Наталья Юрьевна. Хозяйственное право [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 "Маркетинг" и 350700 "Реклама" / Н. Ю. Круглова ; [рец.: С. И. Резник, В. П. Панов]. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 885 с. - (Основы наук). - ISBN 978-5-9916-1277-7
6. Зенин, Иван Александрович. Предпринимательское право [Текст] : учебник для вузов / И. А. Зенин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт : Высшее образование, 2009. - 736 с. - (Основы наук). - Библиогр. в конце глав и в подстроч. примеч. - ISBN 978-5-9916-0101-6. - ISBN 978- 5-9692-0507-9
7. Богатская С.Г. Правоведение: Учебн пособие для вузов.- М.: Юнити.2003

8. Крымова З.Г. , Гаврилова Э.Г.Гуреев В.И. Под редакцией Крылова Правоведение. 2003
9. Прокушев Е. Ф.Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000: Учебное пособие.-5-е изд.,перераб. И доп.-М.; Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.

#### **Список дополнительной литературы**

- 1.Правоведение: Учебное пособие для вузов/ Под ред. Проф. Тихомирова Ю.А., Косякова 2001
2. Под редакцией Малько А.В. Правоведение 2008
3. Поляева В.В. Гражданское право в схемах и определениях/ Учебное пособие/ М., "Кнорус"-2004г.
4. Ростовский Ю.М.,Гречков В.Ю. «Внешнеэкономическая деятельность», Учебник М.: Экономистъ, 2005.
5. Кузнецов И.Н. Современная деловая риторика. – Москва, Издательство ГроссМедиа Ферлаг, 2008
6. Мананикова Е.Н. Деловое общение (учебное пособие). – Москва, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К\*», 2009
7. Титова Л.Г. Деловое общение (учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономика и управление). – Москва, ЮНИТИ-ДАНА, 2008
8. Деркаченко В.Г. Деловое общение руководителя: Пособие для менеджеров, бизнесменов и политиков / В.Г. Деркаченко. - СПб.: Бизнес-Пресса, 2004. - 368 с.



## **ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА (SYLLABUS)**

по дисциплине ТРДО 3307 «Теория и практика договорных отношений»

модуль СМДО 34 «Стратегический маркетинг и договорные отношения»

Гос. изд. лиц. №50 от 31.03.2004.

Подписано к печати \_\_\_\_ 20\_\_ г. Формат 60х 90 /16. Тираж \_\_\_\_ экз.

Объем \_\_\_\_уч.изд.л. Заказ №\_\_\_\_\_ Цена договорная

---

100027, Издательство КарГТУ, Караганда, б. Мира, 56