

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов»*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Рекомендовано МССН

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Экономика и организация внешнеэкономической деятельности

Рекомендуется для направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**

Направленность программы Экономика города

МОСКВА, 2021

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель курса состоит в том, чтобы научить студентов ориентироваться в проблематике, институтах и инструментах внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и использовать полученные знания на практике.

Достижению поставленной цели будет способствовать выполнение следующих задач:

- представить студенту логику и последовательность мероприятий по подготовке и осуществлению ВЭД;
- сформировать у студентов представление о ключевых особенностях организации и ведения международного бизнеса в различных странах, включая Россию;
- развить у студентов навыки использования инструментов ВЭД в условиях реальной международной бизнес-практики;
- акцентировать внимание студентов на углубленном изучении первоисточников для ВЭД, включая законодательную базу Российской Федерации, документы Международной торговой палаты, а также тексты соответствующих международных конвенций и договоров;
- научить студентов свободно владеть терминологией и основными понятиями курса;
- расширить у студентов экономический и деловой кругозор путем знакомства с научно-популярной периодикой по проблематике ВЭД;
- привить студентам навыки критической оценки изучаемого материала;
- научить студентов работать в малых группах, выступать публично и вести дискуссии по актуальным темам ВЭД.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО:

Дисциплина Экономика и организация внешнеэкономической деятельности относится к Блоку 1. Дисциплины (модули), к Части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана, Дисциплины (модули) по выбору.

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

Таблица №1

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

| № п/п | Шифр и наименование компетенции | Предшествующие дисциплины | Последующие дисциплины |
|-------|--|--|---|
| | ОПК-2 - Способен осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач | Бухгалтерский учет Экономическая география Налоги и налогообложение Мировые финансовые центры | Преддипломная практика Оформление, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы |
| | ПКО-1 - Способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, анализировать их и готовить информационные обзоры и аналитические отчеты для решения задач профессиональной деятельности | Экономическая география Экономическая информатика Налоги и налогообложение | Преддипломная практика Оформление, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы |

| | | | |
|--|---|---|--|
| | ПКО-3.3 - Способен формировать аналитические отчеты для муниципальных органов исполнительной власти | Экономика города Экономика предприятия | Преддипломная практика Оформление, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы |
|--|---|---|--|

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- ОПК-2 - Способен осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач
- ПКО-1 - Способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, анализировать их и готовить информационные обзоры и аналитические отчеты для решения задач профессиональной деятельности
- ПКО-3.3 - Способен формировать аналитические отчеты для муниципальных органов исполнительной власти

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать: основную проблематику внешнеэкономической деятельности фирмы в условиях нестабильности мировой экономики.

Уметь: разбираться в основных инструментах и институтах внешнеэкономической деятельности, связанной с выходом фирм на внешние рынки, поиском зарубежных партнеров, заключением и исполнением договора международной купли продажи товаров (услуг).

Владеть: основными навыками использования теоретических конструкций для глубокого понимания процессов, происходящих в области международного бизнеса, с особым упором на деятельность российских фирм на внешних рынках.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часов

| Вид учебной работы | Всего часов | Семестры | | | |
|---------------------------------------|-------------|----------|----|---|--|
| | | E | F | G | |
| Аудиторные занятия (всего) | | | | | |
| В том числе: | | | | | |
| <i>Лекции</i> | | | | | |
| <i>Семинары (С)</i> | | | 14 | | |
| <i>Контроль</i> | | | | | |
| Самостоятельная работа (всего) | | | 58 | | |
| В том числе: | | | | | |
| Общая трудоемкость | час | | 72 | | |
| | зач. ед. | | 2 | | |

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела |
|-------|---|--|
| 1. | Раздел 1. Национальная компания в международной торговле: сложности и риски выхода на внешний рынок | Тема 1. Система международной торговли и ее объекты. Глобализация мировой экономики и ее движущие силы: либерализация и новые технологии. Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки. Продажа товаров, услуг, званий и капитала за рубеж. Мотивация международной деятельности компаний. Основные формы мотивации: расширение сбыта, приобретение ресурсов, диверсификация источников снабжения и сбыта. Стимулы для развития экспорта, импорта и посредничества во внешней торговле. Сложности и риски международной торговли. Постановления по валютному регулированию; экспортные и импортные лицензии и квоты, таможенные пошлины и пр. Недостаточное знание и понимание правил, обычаев, законов страны контрагента. Транспортные, кредитные и валютные риски. |
| 2. | Раздел 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке | Тема 2. Формирование комплекса маркетинга применительно к особенностям внешнего рынка. Marketing-mix – 4 «Р» маркетинга: P1 – product – товар; P2 – price – цена; P3 – place – сбыт/распространение; P4 – promotion – стимулирование сбыта. Адаптация товара к продажам на внешнем рынке. Распространение товара в неизменном виде; приспособление товара к потребностям внешнего рынка. Три уровня товара: товар по замыслу; товар в реальном исполнении; товар с подкреплением. Разработка внешнеторговой ценовой стратегии. Постановка задач ценообразования. Анализ цен и товаров конкурентов. Адаптация сбытовой стратегии фирмы. Каналы распределения экспортных товаров: прямой и косвенный экспорт; экспортные дома; закупочные офисы зарубежных фирм; агенты, дилеры и дистрибьюторы; собственные сбытовые филиалы; лицензирование; зарубежное производство. Адаптация стратегии стимулирования товаров на зарубежных рынках. Реклама. Стимулирование продаж. Public Relations (PR). Личные продажи. |
| 3. | Раздел 3. Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации | Тема 3. Маркетинговые исследования. Цели рыночного и фирменного исследования. Особенности проведения маркетинговых исследований: самостоятельно, при помощи консультационной фирмы, возможность государственной информационной поддержки. Рыночное исследование. Структура рыночного исследования. Источники информации для рыночного исследования: общеэкономическая информация; информация по товарным рынкам и по мировым ценам. Фирменное исследование. Структура фирменного исследования. Источники информации о фирмах: монографические исследования; периодическая печать; информация, публикуемая самими фирмами; справочники по фирмам. Информационные услуги для российских внешнеторговых компаний. Торгово-промышленная палата России, банки, консультационные фирмы и др. Деятельность компании «Дан энд Брэдстрит» в России. Электронные источники информации. |
| 4. | Раздел 4. Подготовка и заключение внешнеторговой сделки | Тема 4. Международная торговая сделка: понятие и объекты. Виды международных сделок. Международный договор купли-продажи и переход права собственности на товар. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки. Методы установления контактов между партнерами. Оферта: свободная и твердая оферта; реквизиты оферты. Контроферта. Акцепт. Запрос. Заказ. Различные способы заключения внешнеторговых сделок. Акцепт покупателем твердой оферты продавца. Акцепт продавцом контроферты покупателя. Акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты. Подтверждение продавцом заказа покупателя. Подписание договора международной купли-продажи товаров – контракта. |
| 5. | Раздел 5. Стандартизация | Тема 5. Типовые контракты в международной торговле. Понятие и форма типового контракта. Индивидуальные (согласуемые) и общие (унифицированные) условия контракта. Сферы применения типовых |

| | | |
|----|--|--|
| | условий и унификация права международной торговли | контрактов: продажа машин и оборудования, потребительских товаров, биржевые сделки на сырьевые и продовольственные товары. Разработчики типовых контрактов. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г). Цели и значение Конвенции. Сфера применения Конвенции. Венская Конвенция и Россия. |
| 6. | Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров | <p>Тема 6. Предмет контракта Прембула: наименование и номер контракта, официальные наименования сторон, совершающих сделку, место и дата заключения контракта. Предмет контракта. Наименование товара в контракте. Способы определения качества товара. Сертификат качества. Определение количества товара в контракте. Единицы измерения количества. Система мер и весов: метрическая, англо-американская. Оговорка «около» в опционе продавца или покупателя. Франшизная оговорка. Срок и дата поставки товара. Способы фиксации в контракте сроков поставки. Немедленная поставка. Возможность досрочной поставки. Единовременная и частичная поставка. Определение даты поставки в зависимости от способа перевозки товара.</p> <p>Тема 7. Цена контракта. Условия платежа Цена и общая стоимость контракта. Цена с указанием БУП. Валюта цены и валюта контракта. Уровень цены товара. Скидки с (публикуемых) цен. Способы фиксации цены товара в контракте. Условия платежа. Связь платежа с моментом поставки товара: авансовый платеж; платеж наличными, платежи в кредит. Формы расчетов. Аккредитивная форма расчетов. Инкассовая форма расчетов. Инкассовое поручение, его реквизиты. Схема расчетов по инкассо. Чистое и документарное инкассо. Условия и сроки оплаты инкассируемых документов (D/A или D/P). Расчеты по открытому счету: схема расчетов и возможности использования.</p> <p>Тема 8. Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции. Упаковка и маркировка товара. Функции упаковки при международных перевозках. Упаковочный лист. Импортное регулирование по отношению к упаковке. Определение цены упаковки и способы ее оплаты покупателем. Маркировка товара: основные и дополнительные надписи. Манипуляционные знаки. Порядок нанесения маркировки. Язык маркировки. Обязанности продавца по маркировке грузов. Отгрузка и сдача-приемка товара. Отгрузка товара. Отгрузочные инструкции покупателя продавцу. Информация продавца об отгрузке товара: извещение о готовности товара к отгрузке и извещение о произведенной отгрузке. Поставка товара и переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Сдача-приемка товара. Ответственность продавца (перевозчика) за недостачу груза. Способы приемки товара по качеству. Рефакция и бонифакция. Участники процедуры сдачи-приемки товара. Гарантии. Гарантии качества и технических характеристик товара при поставках машин и оборудования. Объем гарантии. Сроки гарантии, начало исчисления гарантийного периода. Обязанности продавца в течение гарантийного периода. Рекламации (претензии). Порядок и сроки предъявления рекламаций. Права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций. Способы урегулирования рекламаций. Санкции за невыполнение сторонами обязательств. Санкции, применяемые к продавцу. Конвенциональный штраф за просрочку поставки: размер штрафа, порядок его расчета; максимальная величина штрафа. Условие об одностороннем аннулировании контракта покупателем. Санкции, применяемые к покупателю. Форма и размер штрафных санкций.</p> <p>Тема 9. Форс-мажор и арбитраж</p> |

| | | |
|----|---|--|
| | | <p>Форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы. Виды форс-мажорных обстоятельств: длительные и кратковременные. Определение партнерами перечня форс-мажорных обстоятельств. Документ, подтверждающий временной факт действия форс-мажорных обстоятельств. Предельный срок действия обстоятельств непреодолимой силы. Последствия наступления форс-мажорных обстоятельств. Арбитражная оговорка в контракте. Порядок разрешения споров между партнерами, которые не могут быть урегулированы переговорным путем. Преимущества арбитражного суда. Виды арбитражного суда: общий арбитраж и специализированный арбитраж; постоянно действующий и ad hoc. Место арбитража. Норма применимого права. Международные договоры по вопросам арбитража:</p> |
| 7. | Раздел 7. Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС | <p>Тема 10. Инкотермс Сущность базисных условий поставки: (1) определение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара; (2) установление момента перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя; (3) определение обязанностей сторон по страхованию грузов, (4) распределение обязанностей сторон по получению лицензий, выполнению и оплате таможенных пошлин, оформлению коммерческой документации, и др. Влияние базисных условий поставки на формирование цены товара. Международные коммерческие термины – ИНКОТЕРМС. Соотношение понятий ИНКОТЕРМС и базисных условий поставки. Общая характеристика ИНКОТЕРМС в редакции 2000 г. и Инкотермс 2010. Термин «франко». Термин «нет обязательств». Термин «таможенная очистка». Понятие перевозчика. Условие группы E. Условия группы F. Условия группы C (отгрузочные контракты). Условия группы D (доставочные контракты).</p> |
| 8. | Раздел 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта | <p>Тема 11. Внешнеторговая документация Пакет внешнеторговых документов. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые, транспортные и таможенные документы. Коммерческие документы. Коммерческий счет: реквизиты, функции и виды. Сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытания и др. Спецификация, техническая документация, упаковочный лист и др. Транспортные документы. Функции транспортных документов. Транспортная накладная. Коносамент как товарораспорядительный документ: реквизиты, функции, виды коносамента. Таможенные документы. Грузовая таможенная декларация. Экспортные и импортные лицензии. Налоговая декларация. Сертификат о происхождении товара. Паспорт сделки. Сертификат качества/соответствия. Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства.</p> |
| 9. | Раздел 9. Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг | <p>Тема 12. Краткосрочное и среднесрочное финансирование Международный факторинг: краткосрочное финансирование экспорта. Понятие факторинга. Услуги фактор-фирм: кредит-менеджмент, страхование от «плохих» долгов, финансирование экспорта (дисконтирование счетов-фактур); предоставление информации. Стоимость факторинговых услуг. Схема осуществления международной факторинговой операции с полным набором услуг. Прямой и косвенный факторинг. Факторинг и регрессом к экспортеру и факторинг без регресса (на безоборотной основе). Открытый и закрытый факторинг. Преимущества факторинга как метода финансирования. Форфейтинг: среднесрочное финансирование экспорта. Понятие форфейтинга. Невозможность регресса к экспортеру. Объем и сроки форфейтинговых операций. Схема форфейтинговой операции. Роль банка-форфейтора и авалирующего банка. Вексельное поручительство (аваль) и банковская гарантия как средства обеспечения для форфейтинга. Первичные и вторичные форфейтинговые операции. Преимущества форфейтинга как</p> |

| | | |
|-----|--|---|
| | | метода финансирования. Особенности развития форфейтинговых операций в России. |
| 10. | Раздел 10. Посредники в международной торговле | <p>Тема 13. Международное посредничество</p> <p>Понятие торгового посредничества. Роль посредников в международной торговле. Услуги, предоставляемые торговыми посредниками. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий. Операции по перепродаже. Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи товаров между экспортером-производителем и посредником-купцом. Операции по перепродаже на основе договора о предоставлении права на продажу товаров между экспортером-производителем и дистрибьютором (дилером). Комиссионные операции. Стороны договора комиссии: комитент и комиссионер. Комиссионное вознаграждение. Комиссионные соглашения на условиях «делькредере». Договор консигнации между консигнантом и консигнатором. Сроки консигнации и действия договора. Виды консигнации. Агентские операции. Агентский договор (соглашение) между принципалом и агентом. Агент-представитель. Агент-поверенный или торговый агент. Полномочия и обязанности агента. Вознаграждение агента. Обязанности принципала. Брокерские операции. Понятие брокера (маклера). Сферы деятельности брокеров. Вознаграждение брокера. Брокерские компании.</p> |
| 11. | Раздел 11. Международная торговля научно-техническими знаниями | <p>Тема 14. Международное лицензирование.</p> <p>Система интеллектуальной собственности: произведения, охраняемые авторским правом, и промышленная собственность. Объекты охраны промышленной собственности. Международная торговля научно-техническими знаниями. Юридический порядок передачи объектов интеллектуальной собственности: полная передача прав; лицензирование; соглашения о ноу-хау; франшиза, дистрибуторство и пр. Патент как объект международных торговых сделок. Патент на изобретение. Критерии патентоспособности. Содержание патентного соглашения. Международное лицензирование. Лицензионное соглашение между лицензиаром и лицензиатом. Виды предоставляемой лицензии: простая, исключительная и полная лицензии. Вознаграждение лицензиара: роялти; паушальный платеж; участие лицензиара в прибыли; передача ценных бумаг, технической документации.</p> |

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

| № п/п | Наименование раздела дисциплины | Лекц. | Семина | СРС | Всего час. |
|-------|---|-------|--------|-----|------------|
| 1. | Национальная компания в международной торговле: сложности и риски выхода на внешний рынок | | 1 | 6 | 7 |
| 2. | Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке | | 1 | 6 | 7 |
| 3. | Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации | | 1 | 6 | 7 |
| 4. | Подготовка и заключение внешнеторговой сделки | | 1 | 5 | 6 |
| 5. | Стандартизация условий и унификация права международной торговли | | 2 | 5 | 7 |
| 6. | Контракт международной купли-продажи товаров | | 2 | 5 | 7 |
| 7. | Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС | | 1 | 5 | 6 |
| 8. | Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта | | 1 | 5 | 6 |
| 9. | Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг, лизинг | | 1 | 5 | 6 |
| 10. | Посредники в международной торговле | | 1 | 5 | 6 |

| | | | | | |
|-----|---|--|----|----|----|
| 11. | Международная торговля научно-техническими знаниями | | 2 | 5 | 7 |
| | ИТОГО | | 14 | 58 | 72 |

6. Лабораторный практикум (не предусмотрен)

7. Практические занятия (семинары)

| № п/п | № раздела дисциплины | Тематика практических занятий (семинаров) | Трудо-емкость (час.) |
|-------|---|---|----------------------|
| 1. | Национальная компания в международной торговле: сложности и риски выхода на внешний рынок | Тема 1. Система международной торговли и ее объекты. | 1 |
| 2. | Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке | Тема 2. Формирование комплекса маркетинга | 1 |
| 3. | Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации | Тема 3. Маркетинговые исследования. | 1 |
| 4. | Подготовка и заключение внешнеторговой сделки | Тема 4. Международная торговая сделка: понятие и объекты. | 1 |
| 5. | Стандартизация условий и унификация права международной торговли | Тема 5. Типовые контракты в международной торговле. Венская Конвенция ООН. | 2 |
| 6. | Контракт международной купли-продажи товаров | Тема 6. Предмет контракта Тема 7. Цена контракта. Условия платежа Тема 8. Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции. Тема 9. Форс-мажор и арбитраж | 2 |
| 7. | Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС | Тема 10. Инкотермс-2010 | 1 |
| 8. | Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта | Тема 11. Внешнеторговая документация и карантинные свидетельства. | 1 |
| 9. | Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг | Тема 12. Краткосрочное и среднесрочное финансирование | 1 |
| 10. | Посредники в международной торговле | Тема 13. Международное посредничество | 1 |
| 11. | Международная торговля научно-техническими знаниями | Тема 14. Международное лицензирование. | 2 |
| | | ИТОГО | 14 |

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

| № п/п | Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом | Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы | Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы | Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа |
|-------|---|--|---|--|
| | | | | |

| | | | | |
|----|-----------------------------|---|--|--|
| 1. | Экономика и организация ВЭД | Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6, учебная аудитория для проведения занятий (лекций и семинаров), текущего контроля и промежуточной аттестации студентов Учебная аудитория 340 | Мультимедиа проектор CasioXJ-M250 – 1 шт. экран -1 шт. Ноутбук ASUS F6A C2D-T5450 13" 2048MB/250Gb/VistaHome Basic+bag,Office Prof Plus2007 Rus сч.К3447-1/IV от 17.12.08 | MS Windows 10 64bit, лицензия 86626883 2. Microsoft Windows 8.1, лицензия 8512275 Microsoft Office 2016, лицензия 86626883 Microsoft Excel 2010, лицензия 5190227 Mentor |
|----|-----------------------------|---|--|--|

9. Информационное обеспечение дисциплины

Microsoft Office 2010,

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

Базы данных УНИБЦР РУДН:

- Электронный каталог – база книг и периодики в фонде библиотеки РУДН.*
- Электронные ресурсы – в том числе раздел: Лицензированные ресурсы УНИБЦ (НБ):*
- Университетская библиотека ONLINE*
- SPRINGER. Книжные коллекции издательства*
- Вестник РУДН*
- East View*

Универсальные базы данных

- eLibrary.ru*
- Grebennikon*
- Library PressDisplay*
- SwetsWise*
- Swets Wise online content*
- University of Chicago Press Journals*
- Книги издательства «Альпина Паблишерз»*
- Электронная библиотека диссертаций РГБ*

База данных "Мультязыковый словарь терминов", информационные библиографические базы данных ИНИОН РАН, Базы данных нормативных актов РФ: КонсультантПлюс: ВерсияПроф. ON-LINE ВЕРСИЯ, База данных по бизнесу и экономике (Business Source Complete).

Прочие базы данных

1. *база данных Росстата России*
2. *база данных IMF, UNCTAD, OECD*
3. *University of Chicago Press Journals*
4. *Электронная библиотека диссертаций РГБ*
5. *http://europa.int (European Union)*
6. *www.cbr.ru (Центральный банк РФ)*
7. *www.gks.ru (Федеральная служба таможенной статистики РФ)*
8. *www.eur.ru (Представительство Европейской комиссии в Москве)*
9. *www.iccwbo.org (International Chamber of Commerce)*
10. *www.minfin.ru (Министерство финансов РФ)*
11. *www.unctad.org (United Nations Conference on Trade and Development)*
12. *www.usitc.gov (U.S. International Trade Commission)*
13. *www.world-bank.org (World Bank)*
14. *www.wto.org (World Trade Organization).*

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Волгина Н.А. Программа курса и планы семинарских занятий по курсу «Организация внешнеэкономической деятельности». – М.: РУДН, 2018.
2. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Под общей редакцией С.В. Рязанцева М.: КНОРУС, 2018.
3. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. В 2-х частях. – М.: Юрайт, 2017.
4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Второе издание. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. Электронный ресурс, код доступа в библиотеке РУДН:
<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web/SearchResult/ToPage/1>

б) дополнительная литература

1. ВЭД-Эксперт. Журнал за соответствующие годы.
2. Инкотермс 2010. Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов / Incoterms 2010: ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. - М.: Инфотропик медиа, 2010
3. Товарная номенклатура ВЭД ЕАЭС. – www.tks.ru

Издания Международной торговой палаты (МТП)

1. Документарные аккредитивы. Сравнение UCP 500 и UCP 400. На русском и английском языках. Публикация № 511. – М.: Консалтбанкир, 1996.
2. Новые стандартные формы документарных аккредитивов для УОП 500. На русском и английском языках. Публикация № 516. – М.: Консалтбанкир, 1996.
3. Правила для транспортных документов на смешанную перевозку. На русском и английском языках. Публикация № 481. – М.: Консалтбанкир, 1996.
4. Руководство к унифицированным правилам для гарантий по требованию. На русском и английском языках. Публикация № 510. – М.: Консалтбанкир, 1996.
5. Руководство МТП по операциям с документарными аккредитивами для УОП 500. На русском и английском языках. Публикация № 515 (е). – М.: Консалтбанкир, 1996.
6. Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. На русском и английском языках. Публикация № 410. – М.: Консалтбанкир, 1996.
7. Руководство по составлению международных дистрибьюторских контрактов. На русском и английском языках. Публикация № 441. – М.: Консалтбанкир, 1996.
8. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютер. На русском и английском языках. Публикация № 518. – М.: Консалтбанкир, 1996.
9. Типовой коммерческий агентский контракт МТП. На русском и английском языках. Публикация № 496. – М.: Консалтбанкир, 1996.
10. Типовой контракт международного франчайзинга МТП. На русском и английском языках. Публикация № 557. – М.: Консалтбанкир, 2002.
11. Типовой контракт МТП международной купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи. На русском и английском языках. Публикация № 556 (е). – М.: Консалтбанкир, 2002.
12. Типовой контракт случайного посредничества МТП. Соглашение, не допускающее его обхода и раскрытия содержания. На русском и английском языках. Публикация № 619. – М.: Консалтбанкир, 2002.
13. Унифицированные правила для гарантий по требованию. На русском и английском языках. Публикация № 458. – М.: Консалтбанкир, 1996.

14. Унифицированные правила для межбанковского рэмбурсирования по документарным аккредитивам. Комментарий. На русском и английском языках. Публикация № 525– М.: Консалтбанкир, 1996.
15. Унифицированные правила для межбанковского рэмбурсирования по документарным аккредитивам. На русском и английском языках. Публикация № 525– М.: Консалтбанкир, 1996.
16. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. На русском и английском языках. Публикация № 600. – М.: Консалтбанкир, 1996.
17. Унифицированные правила по инкассо. Комментарий. На русском и английском языках. Публикация № 522 (е). – М.: Консалтбанкир, 1998.
18. Унифицированные правила по инкассо. На русском и английском языках. Публикация № 522. – М.: Консалтбанкир, 1996.
19. Форс-мажорные обстоятельства. На русском и английском языках. Публикация № 421. – М.: Консалтбанкир, 1996.

11. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Материалы для оценки уровня освоения учебного материала дисциплины «Городской туризм» (оценочные материалы), включающие в себя перечень компетенций с указанием этапов их формирования, описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания, типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны в полном объеме и доступны для обучающихся на странице дисциплины в ТУИС РУДН <https://esystem.rudn.ru/course/view.php?id=9780>

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН.

Разработчик:

доцент кафедры международных экономических отношений
экономического факультета
к.э.н.

_____ Ю.А. Коновалова

Руководитель программы:

Заведующий кафедрой
региональной экономики
и географии экономического факультета

_____ В.Н. Холина