

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.05.2023 16:50:44
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

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

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Экономика и организация ВЭД

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.03.02 «Менеджмент»

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

Управление предприятиями наукоемких отраслей промышленности

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2023 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Экономика и организация ВЭД» является формирование у студентов базовых представлений о действующей системе регулирования внешнеэкономической деятельности и направлениях ее совершенствования на предприятиях.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Экономика и организация ВЭД» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов УК-1.2 Анализирует и контекстно обрабатывает информацию для решения поставленных задач с формированием собственных мнений и суждений УК-1.3. Предлагает варианты решения задачи, анализирует возможные последствия их использования;
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы; УК-2.2. Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений; УК-2.3. Контролирует ход выполнения проекта, корректирует план-график в соответствии с результатами контроля
ПК-2	Способность разрабатывать производственные программы и календарные графики выпуска продукции в структурном подразделении	ПК-2.1. Использует методы управления при решении производственных задач и выявляет возможности повышения эффективности управления; ПК-2.2. Разрабатывает и внедряет нормативы для производственного планирования; ПК-2.3. Анализирует показатели деятельности структурных подразделений производственной организации;

		ПК-2.4. Разрабатывает рекомендации по использованию научно- обоснованных методов комплексного решения задач тактического планирования производства с применением современных информационных технологий.
--	--	---

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Экономика и организация ВЭД» относится к элективной части учебного плана.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Экономика и организация ВЭД».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Философия Математика Концепции современного естествознания Теория управления Теория организации Финансовый менеджмент Стратегический менеджмент Введение в специальность Микроэкономика Макроэкономика Информатика Экономико-математическое моделирование Кадровая политика наукоемких организаций и стратегия управления персоналом Управление производством элементной базы наукоемкой продукции	Преддипломная практика ГАК ГЭК

		Мотивация и стимулирование трудовой деятельности	
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Ознакомительная практика	Преддипломная практика ГЭК
ПК-2	Способность разрабатывать производственные программы и календарные графики выпуска продукции в структурном подразделении	Корпоративная социальная ответственность Антикризисное управление Предпринимательская деятельность Креативный брендинг и реклама Операционный менеджмент Управление бизнеспроцессами	Преддипломная практика ГЭК

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Экономика и организация ВЭД» составляет 3 зачетных единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		5	6	7	8
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	45			45	
Лекции (ЛК)	15			15	
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	30			30	
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	48			48	
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	15			15	
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108		108	
	зач.ед.	3		3	

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНО-ЗАОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр(-ы)			
		2	5	7	8
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	34			34	
Лекции (ЛК)	17			17	
Лабораторные работы (ЛР)					
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17			17	
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	38			38	
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	36			36	
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	108		108	
	зач.ед.	3		3	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
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.	ЛК, СЗ

<p>Раздел 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке</p>	<p>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.</p>	<p>ЛК, СЗ</p>
<p>Раздел 3. Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации</p>	<p>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.</p>	<p>ЛК, СЗ</p>
<p>Раздел 4. Подготовка и заключение внешнеторговой сделки</p>	<p>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</p>	<p>ЛК, СЗ</p>

	продавцом заказа покупателя. Подписание договора международной купли-продажи товаров – контракта	
Раздел 5. Стандартизация условий и унификация права международной торговли	<p>Тема 5. Типовые контракты в международной торговле. Понятие и форма типового контракта. Индивидуальные (согласуемые) и общие (унифицированные) условия контракта. Сферы применения типовых 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.</p>	ЛК, СЗ
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</p>	ЛК, СЗ

	<p>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 бонификация. 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. Конвенционный 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 форсмажорных 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>	
<p>Раздел 7. Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС</p>	<p>Тема 10. Инкотермс</p> <p>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,</p>	<p>ЛК, СЗ</p>

	<p>выполнению и оплате таможенных пошлин, оформлению коммерческой документации, и др. Влияние базисных условий поставки на формирование цены товара.</p> <p>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. Условия группы E. Условия группы F. Условия группы C (отгрузочные контракты). Условия группы D (доставочные контракты).</p>	
--	--	--

<p>Раздел 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеэкономического контракта</p>	<p>Тема 11. Внешнеторговая документация Пакет внешнеэкономических 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>	<p>ЛК, СЗ</p>
<p>Раздел 9. Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг</p>	<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 безвозвратной 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</p>	<p>ЛК, СЗ</p>

	<p>вторичные форфейтинговые операции. Преимущества форфейтинга как метода финансирования. Особенности развития форфейтинговых операций в России.</p>	
<p>Раздел 10. Посредники в международной торговле</p>	<p>Тема 13. Международное посредничество 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>	<p>ЛК, СЗ</p>

<p>Раздел 11. Международная торговля научнотехническими знаниями</p>	<p>Тема 14. Международное лицензирование. 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, дистрибьюторство 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>	<p>ЛК, СЗ</p>
--	---	---------------

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	нет
Лаборатория	Аудитория для проведения лабораторных работ, индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и оборудованием.	нет
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	нет

Компьютерный класс	Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	нет
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	419

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература: 1. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / А.А. Чурсин, С.Ю. Муртузалиева — М. : ИНФРА-М, 2018. — 332 с.

2. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Под общей редакцией С.В. Рязанцева М.: КНОРУС, 2023.

3. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. В 2-х частях. – М.: Юрайт, 2023.

б) дополнительная литература

1. ВЭД-Эксперт. Журнал за соответствующие годы.

2. Инкотермс 2020. 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 рамбурсирования по документарным аккредитивам. Комментарий. На русском и английском языках. Публикация № 525– М.: Консалтбанкир, 1996.
15. Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования 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. *Периодика* :

1. Национальные интересы : приоритеты и безопасность / гл. ред. С. Ф. Викулов ; учред. и изд. ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ». – Москва : Финансы и кредит, 2021. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618704> . – ISSN 2073-2872 (Print). - ISSN 2311-875X (Online). – Текст : электронный.

2. Наука и жизнь / гл. ред. Е.Л. Лозовская ; учред. редакция журнала 12 «Наука и жизнь». – Москва : Наука и жизнь, 2021. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=618821. – ISSN 0028-1263. – Текст : электронный.

3. Современная конкуренция / гл. ред. Ю.Б. Рубин. – Москва : Университет Синергия, 2021. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=616662. – ISSN 1993- 7598 (Print).- ISSN 2687-0657 (Online). – Текст : электронный.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН <http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>
- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>
- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/>
- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/> - поисковая система Google <https://www.google.ru/>
- реферативная база данных SCOPUS <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Экономика и организация ВЭД».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Экономика и организация ВЭД» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - Ом и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИКИ:

Доцент прикладной экономики

Муртузалиева С.Ю.

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой
«Прикладная экономика»



А.А. Чурсин

Наименование БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Заведующий кафедрой
«Прикладная экономика»



А.А. Чурсин

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.