

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**Кафедра Международных экономических
отношений**

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры

« » _____ 2021 г., протокол № 0600-02-04/

Заведующий кафедрой

_____ И.В. Андропова

Рекомендовано МССН

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Экономика и организация внешнеэкономической деятельности

Рекомендуется для направления подготовки

38.03.01 «Экономика»

**Программа «Международные экономические отношения и
внешнеэкономическая деятельность»**

Уровень: Бакалавр

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 *вариативной* части блока 1 учебного плана (Б.1.О.02.12).

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 (группы дисциплин) |
|---|---|--|--|
| Общекультурные компетенции | | | |
| 1 | УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | Микроэкономика Макроэкономика | Международная торговля интеллектуальной собственностью и высокотехнологичной продукцией и трансферт технологий |
| Общепрофессиональные компетенции | | | |
| 2 | ОПК-1. Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач экономических задач. | История экономических учений Институциональная экономика Основы международной логистики Международные расчеты и валютные операции | Международные интеграционные процессы Пространственная структура экономики Азии Пространственная структура экономики Европы Основы цифровой экономики Проектный подход к осуществлению |

| | | | |
|-------------------------------------|--|---|--|
| | | | внешнеэкономической деятельности международных компаний Фрагментация производства и трансграничные цепочки стоимости |
| 3 | ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, необходимых для решения поставленных | Статистика Основы международной логистики Международные расчеты и валютные операции | Международные интеграционные процессы Пространственная структура экономики Азии Пространственная структура экономики Европы Основы цифровой экономики Проектный подход к осуществлению внешнеэкономической деятельности международных компаний Фрагментация производства и трансграничные цепочки стоимости |
| 4 | ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро и макроуровне | Микроэкономика Макроэкономика Институциональная экономика Мировая экономика Международные экономические отношения | Зеленая экономика Международные экономические организации Россия в глобальной экономике Основы торговой политики Фрагментация производства и трансграничные цепочки стоимости |
| 5 | ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно - управленческие решения в профессиональной деятельности | Экономика предприятия Международные расчеты и валютные операции | Основы таможенно-тарифного регулирования Россия в глобальной экономике Основы торговой политики Мировые финансовые центры Стратегии международного инвестирования |
| Профессиональные компетенции | | | |
| 6 | ПКО-1. Способен собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей | Экономическая география Экономика предприятия Основы международной логистики | Международная торговля интеллектуальной собственностью и высокотехнологичной продукцией и трансферт технологий Основы таможенно-тарифного регулирования Международные |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | | | интеграционные процессы |
| 7 | ПКО-2. Способен участвовать в реализации внешнеэкономических проектов | Основы международной логистики | Международная торговля интеллектуальной собственностью и высокотехнологичной продукцией и трансферт технологий Основы таможенно-тарифного регулирования |
| 8 | ПКО-3. Способен участвовать в реализации индивидуального и (или) коллективного проекта в сфере международных экономических отношений | нет | Международная торговля интеллектуальной собственностью и высокотехнологичной продукцией и трансферт технологий |
| 9 | ПКО-4. Способен анализировать и составлять прогнозы конъюнктуры мировых рынков товаров и услуг | Основы международной логистики Международные финансовые рынки | США в мировой экономике Стратегии международного инвестирования Мировой энергетический рынок |

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Универсальные компетенции:

УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

Общепрофессиональные компетенции

ОПК-1. Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач

ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и статистический анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.

ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро и макроуровне

ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно - управленческие решения в профессиональной деятельности

Профессиональные компетенции

ПКО-1. Способен собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей

ПКО-2. Способен участвовать в реализации внешнеэкономических проектов

ПКО-3. Способен участвовать в реализации индивидуального и (или) коллективного проекта в сфере международных экономических отношений

ПКО-4. Способен анализировать и составлять прогнозы конъюнктуры мировых рынков товаров и услуг

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 6 зачетных единиц, 216 часов

| Вид учебной работы | Всего часов | Модули | | | |
|---------------------------------------|-------------|------------|---|---|---|
| | | 9-10 | | | |
| Аудиторные занятия (всего) | | 51 | | | |
| В том числе: | - | - | - | - | - |
| <i>Лекции</i> | | 17 | | | |
| <i>Семинары (С)</i> | | 34 | | | |
| Контроль | | 18 | | | |
| Самостоятельная работа (всего) | | 147 | | | |
| В том числе: | | | | | |
| Общая трудоемкость | час | 216 | | | |
| | зач. ед. | 6 | | | |

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 |

| | | |
|----|--|--|
| | | <p>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> |
| 3. | <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> |
| 4. | <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 продавцом заказа покупателя. Подписание договора международной купли-продажи товаров – контракта.</p> |
| 5. | <p>Раздел 5. Стандартизация условий и унификация права международной торговли</p> | <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> |
| 6. | <p>Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров</p> | <p>Тема 6. Предмет контракта Преамбула: 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</p> |

| | | |
|----|---------------------------------------|--|
| | | <p>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 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 – | <p>Тема 10. Инкотермс Сущность базисных условий поставки: (1) определение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара; (2) установление момента</p> |

| | | |
|-----|---|---|
| | ИНКОТЕРМС | <p>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.</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. Условие группы Е. Условия группы F. Условия группы С (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 метода финансирования. Особенности развития форфейтинговых операций в России.</p> |
| 10. | Раздел 10. Посредники в международной торговле | <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</p> |

| | | |
|-----|---|---|
| | | 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. |
| 11. | Раздел 11. Международная торговля научно-техническими знаниями | 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. |

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 | 2 | 3 | 6 |
| 2. | Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке | 1 | 2 | 3 | 6 |
| 3. | Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации | 1 | 2 | 3 | 6 |
| 4. | Подготовка и заключение внешнеторговой сделки | 1 | 2 | 3 | 6 |
| 5. | Стандартизация условий и унификация права международной торговли | 1 | 2 | 3 | 6 |
| 6. | Контракт международной купли-продажи товаров | 4 | 8 | 12 | 24 |
| 7. | Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС | 2 | 4 | 6 | 12 |
| 8. | Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта | 1 | 2 | 3 | 6 |
| 9. | Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг, лизинг | 2 | 4 | 6 | 12 |
| 10. | Посредники в международной торговле | 2 | 4 | 6 | 12 |
| 11. | Международная торговля научно-техническими знаниями | 2 | 4 | 6 | 12 |
| | ИТОГО | 18 | 36 | 54 | 108 |

6. Лабораторный практикум (не предусмотрен)

7. Практические занятия (семинары)

| № п/п | № раздела дисциплины | Тематика практических занятий (семинаров) | Трудоёмкость (час.) |
|-------|----------------------|---|---------------------|
| | | | |

| | | | |
|-----|---|---|----|
| 1. | Национальная компания в международной торговле: сложности и риски выхода на внешний рынок | Тема 1. Система международной торговли и ее объекты. | 2 |
| 2. | Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке | Тема 2. Формирование комплекса маркетинга | 2 |
| 3. | Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации | Тема 3. Маркетинговые исследования. | 2 |
| 4. | Подготовка и заключение внешнеторговой сделки | Тема 4. Международная торговая сделка: понятие и объекты. | 2 |
| 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 | 8 |
| 7. | Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС | Тема 10. Инкотермс-2010 | 4 |
| 8. | Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта | Тема 11. Внешнеторговая документация и карантинные свидетельства. | 2 |
| 9. | Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг | Тема 12. Краткосрочное и среднесрочное финансирование | 4 |
| 10. | Посредники в международной торговле | Тема 13. Международное посредничество | 4 |
| 11. | Международная торговля научно-техническими знаниями | Тема 14. Международное лицензирование. | 4 |
| | | ИТОГО | 36 |

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

| № п/п | Предметы, дисциплины (модули) в соответствии с учебным планом | Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования и/или программного обеспечения | Фактический адрес учебных кабинетов и объектов |
|-------|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Организация внешнеэкономической деятельности | | |
| 1. | | Аудитория 1 | Миклухо-Маклая, 6, ком.1 ИМЭБ |
| | | Проектор, Точка доступа WiFi | |
| 2. | | Аудитория 2 | Миклухо-Маклая, 6, ком.2 ИМЭБ |
| | | Проектор | |
| 3. | | Аудитория 17 | Миклухо-Маклая, 6, ком.17 |
| | | Проектор – 2 шт. | |
| 4. | | Аудитория 27 | Миклухо-Маклая, 6, ком.27 |
| | | Проектор, Точка доступа WiFi | |

| | | |
|-----|------------------------------|-------------------------------------|
| 5. | Аудитория 29 | Миклухо-Макляя, б, ком.29 |
| | Проектор | |
| 6. | Аудитория 101 | Миклухо-Макляя, б, ком.101 |
| | Проектор – 2 шт. | |
| 7. | Аудитория 103 | Миклухо-Макляя, б, ком.103 |
| | Проектор | |
| 8. | Аудитория 105 | Миклухо-Макляя, б, ком.105 |
| | Проектор, Точка доступа WiFi | |
| 9. | Аудитория 107 | Миклухо-Макляя, б, ком.107 |
| | Проектор | |
| 10. | Аудитория 109 | Миклухо-Макляя, б, ком.109 |
| | Проектор | |
| 11. | Конференц зал ЭФ | Миклухо-Макляя, б, КЗ |
| | Проектор, Точка доступа WiFi | |
| 12. | Зал №4 библиотеки | Миклухо-Макляя, б, читальный зал |
| | Проектор | |

9. Информационное обеспечение дисциплины

Microsoft Office 2010, Mentor:

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, 2012. 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.: Консалтбанк, 1996.
2. Новые стандартные формы документарных аккредитивов для УОП 500. На русском и английском языках. Публикация № 516. – М.: Консалтбанк, 1996.
3. Правила для транспортных документов на смешанную перевозку. На русском и английском языках. Публикация № 481. – М.: Консалтбанк, 1996.
4. Руководство к унифицированным правилам для гарантий по требованию. На русском и английском языках. Публикация № 510. – М.: Консалтбанк, 1996.
5. Руководство МТП по операциям с документарными аккредитивами для УОП 500. На русском и английском языках. Публикация № 515 (е). – М.: Консалтбанк, 1996.
6. Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. На русском и английском языках. Публикация № 410. – М.: Консалтбанк, 1996.
7. Руководство по составлению международных дистрибьюторских контрактов. На русском и английском языках. Публикация № 441. – М.: Консалтбанк, 1996.
8. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютер. На русском и английском языках. Публикация № 518. – М.: Консалтбанк, 1996.
9. Типовой коммерческий агентский контракт МТП. На русском и английском языках. Публикация № 496. – М.: Консалтбанк, 1996.
10. Типовой контракт международного франчайзинга МТП. На русском и английском языках. Публикация № 557. – М.: Консалтбанк, 2002.
11. Типовой контракт МТП международной купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи. На русском и английском языках. Публикация № 556 (е). – М.: Консалтбанк, 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.

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) *Краткие рекомендации для написания курсовой работы*

Структура работы:

- ⇒ Титульный лист (выдается в деканате)
- ⇒ Оглавление/План
- ⇒ Введение
- ⇒ Основная часть: главы, состоящие из параграфов; как правило, работа состоит из 3-х глав
- ⇒ Заключение
- ⇒ Список использованной литературы
- ⇒ Приложения (если имеются).

В оглавлении перечисляются названия глав, параграфов с указанием страниц начала каждой части.

Во введении объемом не более 2-3-х страниц должны быть представлены следующие сведения:

- * обоснование актуальности темы работы;
- * цели и задачи исследования;
- * разработанность темы в научной литературе;
- * оригинальный подход автора к исследованию;
- * обоснование логики и структуры работы;
- * использование монографических исследований и периодических источников для написания работы.

В основной части дается изложение основных направлений исследования. Каждая глава начинается с новой страницы.

В заключении в сжатой форме излагаются краткие выводы проведенного исследования, характеризующие степень достижения целей и задач, поставленных во введении. Иногда в заключении даются перспективы (или сложности) развития исследуемого явления.

Список литературы составляется в алфавитном порядке, причем сначала помещаются работы на русском, а затем на иностранных языках. Рекомендуется соблюдать следующий порядок перечисления источников:

- * нормативные акты и документы: Пример: Федеральный закон №16 «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» от 8.02.1998.

- * монографические источники (книги). Пример: *Волгина Н.А.* Международная экономика. – М.: ЭКСМО, 2009.
- * периодика (статьи из журналов). Пример: *Александров Ю.* Модель ТНК // Новое время. – 2003. – № 36. – С.16-17.
- * статистические материалы. Пример: Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат.
- * Интернет-источники с расшифровкой указанного адреса. Пример: Триллион долларов на ИТ / РБК daily, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2008/07/25/world/364111> (Дата обращения: 14.04.2010)

Оформление работы.

Объем курсовой работы должен составлять 20-25-30 страниц печатного текста, через 1,5 интервала, шрифт 12. Текст должен иметь поля: слева - 3 см, справа - 1 см, сверху и снизу - 2,5 см.

Количество источников в списке литературы должны быть около 20-30 наименований в курсовой.

Ссылки/сноски. На все литературные источники, статистические и нормативные материалы, на рисунки, таблицы и графики, использованные при написании работы должны быть ссылки (в конце страницы) с указанием ФИО автора монографии, статьи, названия работы, места и года издания и номеров страниц.

Таблицы и графики должны иметь сквозной порядковый номер по тексту всего диплома, тематические заголовки, единицы измерения (доллары, проценты и пр.), а также источник, на основе которого они составлены.

12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (Приложение 1). <https://esystem.rudn.ru/course/view.php?id=12072>

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН.

Разработчики:

Д. экон. наук, профессор

Кафедры международных экономических отношений

Экономического факультета _____

Н.А. Волгина

Руководитель программы

Д. экон. наук, профессор

Экономического факультета _____

И.В. Андропова

Заведующий кафедрой

международных экономических отношений

Экономического факультета _____

И.В. Андропова