

*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»**

**Программа «Мировая экономика»**

**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)
<b>Общекультурные компетенции</b>			
1	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Микроэкономика Макроэкономика	нет
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>			
2	ОПК-1. Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач экономических задач.	История экономических учений Институциональная экономика Анализ хозяйственной деятельности	нет
<b>Профессиональные компетенции</b>			
6	ПК-2: Выявление бизнес-проблем и бизнес-возможностей	Проектный анализ	Международный нефтегазовый бизнес Международный розничный бизнес Международное

			страхование Международный IT бизнес Международный инновационный (R&D) бизнес Международный образовательный бизнес
	ПК-3: Анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг	-	Международный нефтегазовый бизнес Международный розничный бизнес Международное страхование Международный IT бизнес Международный инновационный (R&D) бизнес Международный образовательный бизнес
7	ПК-5: Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	Теория игр	Международный нефтегазовый бизнес Международный розничный бизнес Международное страхование Международный IT бизнес Международный инновационный (R&D) бизнес Международный образовательный бизнес

### 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

#### Профессиональные компетенции

ПК-2: Выявление бизнес-проблем и бизнес- возможностей

ПК-3: Анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг

ПК-5: Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков

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 4 зачетных единиц, 144 часов

Вид учебной работы	Всего часов	Модули			
		13			
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>54</b>	<b>54</b>			
В том числе:	-	-	-	-	-
<i>Лекции</i>	18	18			
<i>Семинары (С)</i>	36	36			
<b>Контроль</b>	<b>18</b>	<b>18</b>			
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>72</b>	<b>72</b>			
В том числе:					
Общая трудоемкость	час	144			
	зач. ед.	4			

#### 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	<b>Тема 1. Система международной торговли и ее объекты.</b> 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	<b>Тема 2. Формирование комплекса маркетинга</b> 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	<b>Тема 3. Маркетинговые исследования.</b> 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	<b>Тема 4. Международная торговая сделка: понятие и объекты.</b> 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 условий и унификация права международной торговли	<b>Тема 5. Типовые контракты в международной торговле.</b> 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.
6.	Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров	<b>Тема 6. Предмет контракта</b> 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 зависимости от способа перевозки товара.  <b>Тема 7. Цена контракта. Условия платежа</b> 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.

		<p>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><b>Тема 8. Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции.</b></p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Рекламации (претензии). Порядок и сроки предъявления рекламаций. Права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций. Способы урегулирования рекламаций.</p> <p>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><b>Тема 9. Форс-мажор и арбитраж</b></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.</p> <p>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><b>Тема 10. Инкотермс</b></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, выполнению и оплате таможенных пошлин, оформлению коммерческой документации, и др. Влияние базисных условий поставки на формирование цены товара.</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 E. Условия группы F. Условия группы C (отгрузочные контракты). Условия группы D (доставочные контракты).
8.	Раздел 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта	<b>Тема 11. Внешнеторговая документация</b> 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.
9.	Раздел 9. Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг	<b>Тема 12. Краткосрочное и среднесрочное финансирование</b> 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.
10.	Раздел 10. Посредники в международной торговле	<b>Тема 13. Международное посредничество</b> 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.
11.	Раздел 11. Международная торговля научно-техническими знаниями	<b>Тема 14. Международное лицензирование.</b> 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	4	10
2.	Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке	1	2	4	10
3.	Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации	1	2	4	10
4.	Подготовка и заключение внешнеторговой сделки	1	2	4	10
5.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли	1	2	4	10
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	4	10
9.	Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг, лизинг	2	4	8	12
10.	Посредники в международной торговле	2	4	8	12
11.	Международная торговля научно-техническими знаниями	2	4	8	12
	<b>ИТОГО</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>72</b>	<b>144</b>

## 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.	2
2.	Адаптация компании к деятельности на зарубежном	Тема 2. Формирование комплекса маркетинга	2

	рынке		
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-Маклая, 6, ком.29
		Проектор	
6.		Аудитория 101	Миклухо-Маклая, 6, ком.101
		Проектор – 2 шт.	
7.		Аудитория 103	Миклухо-Маклая, 6, ком.103

		Проектор	
8.		Аудитория 105	Миклухо-Маклая, б, ком.105
		Проектор, Точка доступа WiFi	
9.		Аудитория 107	Миклухо-Маклая, б, ком.107
		Проектор	
10.		Аудитория 109	Миклухо-Маклая, б, ком.109
		Проектор	
11.		Конференц зал ЭФ	Миклухо-Маклая, б, КЗ
		Проектор, Точка доступа WiFi	
12.		Зал №4 библиотеки	Миклухо-Маклая, 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](http://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.

## **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).**

Материалы для оценки уровня освоения учебного материала дисциплины «Экономика и организация ВЭД» (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=12072>

### **Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН**

#### **Разработчики:**

Д.э.н, профессор

Волгина Н.А.

#### **Руководитель программы**

Мировая экономика

К.э.н., доцент

Айдрус И.А.