

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 06.05.2026 12:47:03  
Уникальный программный ключ:  
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

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

**Экономический факультет**

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

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЭД (ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ)**

(наименование дисциплины/модуля)

**Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:**

#### **38.04.01 ЭКОНОМИКА**

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

#### **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА**

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

**2026 г.**

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» входит в программу магистратуры «Международная логистика» по направлению 38.04.01 «Экономика» и изучается в 1 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра международных экономических отношений. Дисциплина состоит из 11 разделов и 11 тем и направлена на изучение специфики внешнеэкономической деятельности и ее основных направлений.

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов навыков ориентации в проблематике, институтах и инструментах ВЭД и умения использовать полученные знания на практике

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» 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)
ОПК-3	Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике	ОПК-3.1 Разрабатывает программу прикладного и/или фундаментального исследования в области экономики на основе оценки и обобщения результатов научных исследований, проведенных другими авторами; ОПК-3.2 Готовит аналитическую записку по результатам прикладного и/или фундаментального исследования в области экономики; ОПК-3.3 Обобщает выводы, готовит заключение и формулирует рекомендации по результатам прикладного и/или фундаментального исследования в области экономики;
ПК-2	Способен разрабатывать эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок, систематизировать документы, регламентирующие взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза, организовать формирование пакета документов для отправки груза	ПК-2.1 Способен самостоятельно подготавливать сопроводительные документы для отправки груза; ПК-2.2 Умеет создавать оптимальные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок; ПК-2.3 Умеет систематизировать документы, которые регламентируют взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;
ПК-3	Способен организовывать и проводить общепрофилактические, адресные, индивидуальные мероприятия по противодействию распространения идеологии терроризма и идей неонацизма	ПК-3.1 Определяет содержание и формы профилактической работы по противодействию идеологии терроризма и неонацизма в соответствии с действующими нормативными правовыми актами; ПК-3.2 Организует и проводит профилактические мероприятия в образовательной или социальной среде в соответствии с установленными требованиями и нормативными документами;

## 3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» относится к обязательной части блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)».

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

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
ОПК-3	Способен обобщать и критически оценивать научные исследования в экономике		Преддипломная практика; Макроэкономика (продвинутый курс); Международная торговля;
ПК-2	Способен разрабатывать эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок, систематизировать документы, регламентирующие взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза, организовать формирование пакета документов для отправки груза		Преддипломная практика; Научно-исследовательская работа; Транспортно-логистическое обеспечение внешнеэкономической деятельности; Логистика закупок; Основы использования искусственного интеллекта в международной логистике; <i>Международные транспортно-логистические проекты**</i> ; <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**</i> ; <i>Цифровые технологии в логистике**</i> ; <i>Теория и практика международной деловой коммуникации**</i> ; <i>Международные корпоративные стратегии маркетинга**</i> ; <i>Электронная торговля**</i> ; <i>Мастер-классы по международной логистике (практикоориентированный курс)**</i> ; Международная торговля; <i>Международный рынок труда и миграции**</i> ; <i>Управление проектами**</i> ;
ПК-3	Способен организовывать и проводить общепрофилактические, адресные, индивидуальные мероприятия по		Преддипломная практика; Научно-исследовательская работа;

<b>Шифр</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Предшествующие дисциплины/модули, практики*</b>	<b>Последующие дисциплины/модули, практики*</b>
	противодействию распространения идеологии терроризма и идей неонацизма		

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

\*\* - элективные дисциплины /практики

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)» составляет «3» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			1
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	36		36
Лекции (ЛК)	18		18
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18		18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	45		45
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	27		27
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>ак.ч.</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
	<b>зач.ед.</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Национальная компания в международной торговле: сложности и риски выхода на внешний рынок	1.1	Система международной торговли и ее объекты. Глобализация мировой экономики и ее движущие силы: либерализация и новые технологии. Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки.	Система международной торговли как совокупность товарно-денежных отношений между странами и интеграционными объединениями, объекты международной торговли: товары и услуги, включая сырьё, промышленную и сельскохозяйственную продукцию, логистические и транспортные, финансовые и инжиниринговые услуги. Глобализация мировой экономики как процесс усиления взаимозависимости государств, движущие силы глобализации: либерализация торговли и инвестиций, развитие международных институтов, усиление роли транснациональных корпораций, рост и разнообразие мировых рынков. Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки: прямой экспорт, дистрибьюторы и дилеры, франчайзинг, лицензирование, совместные предприятия и прямые иностранные инвестиции, электронная коммерция и платформенные продажи в международном масштабе.	ЛК, СЗ
Раздел 2	Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке	2.1	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.	Формирование комплекса маркетинга применительно к особенностям внешнего рынка как адаптация стратегии под требования иностранных потребителей, культурные и экономические особенности, логистику и транспортно-логистическую инфраструктуру. Marketing-mix – 4 «Р» маркетинга: P1 – product – товар, адаптация ассортимента, упаковки, качества и характеристик к требованиям внешнего рынка; P2 – price – цена, определение ценовой позиции, условий расчётов, скидок и механизмов ценообразования с учётом валютных рисков и таможенных платежей; P3 – place – сбыт/распространение, выбор каналов сбыта, дистрибьюторов, логистических партнёров и транспортных маршрутов, оптимизация сети продаж; P4 – promotion – стимулирование сбыта, использование рекламы, продвижения, персональных продаж и меркантильных мероприятий для формирования спроса и лояльности на внешнем рынке.	ЛК, СЗ
Раздел 3	Маркетинговое	3.1	Маркетинговые исследования. Особенности	Маркетинговые исследования как системный сбор, обработка и	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
	исследование: методика проведения и источники информации		проведения рыночного и фирменного исследований.	анализ данных о рынке, потребителях и конкурентах для принятия эффективных бизнес-решений, ключевые цели: понимание потребностей клиентов, оценка рынка и конкурентов, проверка эффективности маркетинга, прогнозирование изменений. Особенности проведения рыночных исследований: масштабность на уровне отрасли или страны, использование вторичных и первичных данных, опросы, фокус-группы, анализ статистики, сегментация рынка и определение тенденций. Особенности фирменных (компания-ориентированных) исследований: фокус на конкретной организации, её бренде, продуктах, каналах продаж и клиентском опыте, использование внутренних данных предприятия, оценка эффективности маркетинговых кампаний и уровня удовлетворённости клиентов, более прикладной и оперативный характер, направленный на разработку тактических и стратегических решений для конкретной компании.	
Раздел 4	Подготовка и заключение внешнеэкономической сделки	4.1	Международная торговая сделка: понятие и объекты. Виды международных сделок. Подготовка к заключению внешнеэкономической сделки: оферта, контрферта, акцепт, заказ. Подписание договора международной купли-продажи товаров – контракта.	Международная торговая сделка как соглашение между сторонами из разных стран по поставке товаров или услуг, объекты сделки: товары, деньги, ценные бумаги, имущественные права, работы и услуги. Виды международных сделок: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные, бартерные, компенсационные и связанные со встречной торговлей, посредничеством, совместным производством и толлингом. Подготовка к заключению: обмен офертой, контрферты, акцептом и заказом, оферта как предложение продавца, контрферта как встречное предложение, акцепт как безоговорочное согласие, заказ как просьба купить. Подписание договора международной купли-продажи (контракта) с фиксацией предмета, количества, качества, цены, сроков, условий транспорта, страхования, платежей и документации, придаёт сделке юридическую силу.	ЛК, СЗ
Раздел 5	Стандартизация условий и унификация права международной торговли	5.1	Типовые контракты в международной торговле. Понятие, форма и сферы применения типового контракта. Венская Конвенция ООН о договорах	Типовые контракты в международной торговле как унифицированные шаблоны договоров, облегчающие заключение сделок и снижающие риски споров. Понятие, форма и сферы применения типовых контрактов: заранее	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			международной купли-продажи товаров (1980 г). Венская Конвенция и Россия.	подготовленные договоры с стандартными условиями, применяемые в экспортно-импортных операциях, посреднических и агентских сделках, а также долгосрочных контрактах. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) как международный договор, регулирующий вопросы международной торговли и устанавливающий единые правила для заключения и исполнения контрактов. Венская Конвенция и Россия: Россия является участником конвенции и применяет её положения в международных сделках, за исключением случаев отклонения её действия в договоре.	
Раздел 6	Контракт купли-продажи	6.1	Международный контракт купли-продажи	Предмет контракта. Преамбула. Способы определения качества товара. Сертификат качества. Определение количества товара в контракте. Система мер и весов. Цена контракта и условия платежа. Цена с указанием БУП. Валюта цены и валюта контракта. Скидки с цен. Способы фиксации цены товарам в контракте. Формы расчетов: банковский перевод, инкассо, аккредитив. Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции. Форс-мажор и арбитраж. Виды форсмажорных обстоятельств. Последствия наступления форс-мажорных обстоятельств	ЛК, СЗ
Раздел 7	Базисные условия поставки –Инкотермс-2020	7.1	Инкотермс-2020.	Сущность базисных условий поставки. Соотношение понятий Инкотермс и базисных условий поставки. Инкотермс-2020: условия группы E, F, C, D. Термин «франко». Термин «нет обязательств». Термин «таможенная очистка». Понятие перевозчика.	ЛК, СЗ
Раздел 8	Документация, оформляющая исполнение внешнеэкономического контракта	8.1	Документация, сопровождающая контракт	Внешнеторговая документация. Коммерческие документы. Коммерческий счет: реквизиты, функции и виды. Транспортные документы. Коносамент как товарораспорядительный документ. Таможенные документы. Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства.	ЛК, СЗ
Раздел 9	Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг	9.1	Экспортное финансирование	Краткосрочное и среднесрочное финансирование. Международный факторинг как краткосрочное финансирование экспорта. Дисконтирование счетов-фактур. Факторинг и регрессом к экспортеру. Форфейтинг как	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
				среднесрочное финансирование экспорта. Роль банкафорфейтора и авалирующего банк	
Раздел 10	Посредники в международной торговле	10.1	Посредники в международной торговле	Международное посредничество. Роль посредников в международной торговле. Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий. Дилеры и дистрибьюторы. Комиссионные операции	ЛК, СЗ
Раздел 11	Международная торговля научно-техническими знаниями	11.1	Международная торговля научно-техническими знаниями	Международное лицензирование. Торговля правами интеллектуальной собственности: полная передача прав; лицензирование; соглашения о ноу-хау; франшиза, дистрибьюторство и пр. Международное лицензионное соглашение. Виды предоставляемой лицензии: простая, исключительная и полная лицензии. Вознаграждение лицензиара: роялти; паушальный платеж; участие лицензиара в прибыли; передача ценных бумаг, технической документации.	ЛК, СЗ

\* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/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.	Ауд. 101. Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21, Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN, Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Проекционный экран GEHA 244*244, Экран с электропроводом Draper 203*1, Акустическая система Defender Mercury 35 MklI, Телевизор Philips.
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.	Ауд. 101. Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21, Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN, Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Проекционный экран GEHA 244*244, Экран с электропроводом Draper 203*1, Акустическая система Defender Mercury 35 MklI, Телевизор Philips.
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Ауд. 101. Моноблок Lenovo AIO-510-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21, Мультимедиа проектор Casio XJ-S400UN, Мультимедиа проектор Casio XJ-V100W, Проекционный экран GEHA 244*244, Экран с электропроводом Draper 203*1,

		Акустическая система Defender Mercury 35 MkII, Телевизор Philips.
--	--	---

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

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

*Основная литература:*

1. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Под общей редакцией С.В. Рязанцева М.: КНОРУС, 2018
2. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. В 2-х частях. – М.: Юрайт, 2019.
3. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Второе издание. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001

*Дополнительная литература:*

1. Инкотермс 2020. Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов / Incoterms 2020: ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. - М.: Международная торговая палата, 2020
2. Товарная номенклатура ВЭД ЕАЭС. – [www.tks.ru](http://www.tks.ru)

*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

<https://mega.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](http://www.studentlibrary.ru)
- ЭБС «Знаниум» <https://znanium.ru/>

2. Базы данных и поисковые системы

- Sage <https://journals.sagepub.com/>
- Springer Nature Link <https://link.springer.com/>
- Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>
- Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

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

1. Курс лекций по дисциплине «Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень)».

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

**РАЗРАБОТЧИК:**

профессор

*Должность, БУП*

*Подпись*

Пак Анна Юрьевна

*Фамилия И.О.*

**РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:**

Заведующий кафедрой

*Должность БУП*

*Подпись*

Андропова Инна  
Витальевна [М](вн. совм.)  
Заведующ

*Фамилия И.О.*

**РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:**

Заведующая кафедрой

*Должность, БУП*

*Подпись*

Андропова Инна  
Витальевна

*Фамилия И.О.*