

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.05.2026 17:34:10
Уникальный программный ключ:
ca953a01204891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»
Институт мировой экономики и бизнеса**
(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.03.01 ЭКОНОМИКА

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

АНАЛИТИКА ДАННЫХ В ЭКОНОМИКЕ И БИЗНЕСЕ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика и организация внешнеэкономической деятельности» входит в программу бакалавриата «Аналитика данных в экономике и бизнесе» по направлению 38.03.01 «Экономика» и изучается в 6 семестре 3 курса. Дисциплину реализует Институт мировой экономики и бизнеса. Дисциплина состоит из 7 разделов и 10 тем и направлена на изучение экономики и организации внешнеэкономической деятельности.

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 внешнеэкономической деятельности» 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-1	Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Использует основы экономических, организационных и управленческих теорий для успешного выполнения профессиональной деятельности; ОПК-1.2 Формулирует и формализует профессиональные задачи, используя понятийный аппарат экономической, организационной и управленческой наук; ОПК-1.3 Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач управления с применением информационных технологий;
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро и макроуровне	ОПК-3.1 Знает основные текущие процессы, происходящие в мировой и отечественной экономике; ОПК-3.2 Анализирует и интерпретирует данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявляет тенденции изменения социально-экономических показателей; ОПК-3.3 Понимает движущие силы и закономерности исторического процесса; события и процессы экономической истории;
ПК-3	Способен выявлять бизнес-проблемы и бизнес-возможности	ПК-3.1 проводит анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия; ПК-3.2 Осуществляет качественный и количественный анализ информации с точки зрения выбранных критериев, предметной области и специфики деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа; ПК-3.3 Применяет информационные технологии в объеме необходимом для целей бизнес-анализа; ПК-3.4 формирует возможные решения на основе разработанных целевых показателей;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Экономика и организация внешнеэкономической деятельности» 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 внешнеэкономической деятельности».

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-1	Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	Учебная практика; Ознакомительная практика; Unit-экономика; История экономических учений; Экономика предприятия; Менеджмент; Введение в специальность; Продвинутый Excel; Эконометрика;	Преддипломная практика; Финансирование проектов;
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро и макроуровне	Микроэкономика; Макроэкономика; Мировая экономика; Международные экономические отношения;	Преддипломная практика;
ПК-3	Способен выявлять бизнес-проблемы и бизнес-возможности	<i>Основы предпринимательства**;</i> <i>Бизнес-планирование**;</i> ВИ-инструменты; Налоги и налогообложение; Инструменты визуализации данных; Искусственный интеллект и генеративные модели;	Преддипломная практика; Управление ИТ проектами; Экосистемы данных в бизнесе; Искусственный интеллект в финансах;

* - 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 внешнеэкономической деятельности» составляет «2» 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)
			6
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	51		51
Лекции (ЛК)	17		17
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34		34
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	12		12
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	9		9
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

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 её объекты. Глобализация мировой экономики и её движущие силы: либерализация и новые технологии. Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки.	В рамках темы рассматривается структура современной международной торговли, её основные объекты (товары, услуги, интеллектуальная собственность). Анализируются движущие силы глобализации: либерализация торговых режимов (снижение пошлин, устранение нетарифных барьеров) и технологические сдвиги (цифровизация, логистические инновации). Изучаются альтернативные стратегии выхода на внешние рынки: экспорт (прямой и косвенный), совместные предприятия, лицензирование, франчайзинг, создание дочерних компаний, стратегические альянсы. Оцениваются риски каждой модели (валютные, страновые, транзакционные).	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.	Тема посвящена адаптации классической модели маркетинга-микса к условиям внешнеэкономической деятельности. Анализируются: товарная политика (адаптация продукта к местным стандартам, упаковке, сертификации), ценовая политика (ценообразование с учётом пошлин, налогов, транспортных расходов), сбытовая политика (выбор каналов распределения на зарубежном рынке, работа с дистрибьюторами), политика продвижения (учёт культурных, языковых и правовых особенностей при рекламе и стимулировании сбыта). Рассматриваются примеры успешной и неудачной адаптации.	ЛК, СЗ
Раздел 3	Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации	3.1	Маркетинговые исследования. Особенности проведения рыночного и фирменного исследований. Торгово-промышленная палата России, банки, консультационные фирмы и др.	Изучаются методология и этапы маркетинговых исследований при выходе на внешний рынок: кабинетные и полевые методы, анализ ёмкости и конъюнктуры рынка, оценка конкурентной среды (фирменное исследование). Рассматриваются информационные ресурсы: данные Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, банковские отчёты, услуги консалтинговых и кредитно-справочных агентств.	ЛК, СЗ
Раздел 4	Подготовка и заключение внешнеторговой сделки	4.1	Международная торговая сделка: понятие и объекты. Виды международных сделок. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки: оферта, контрoferта, акцепт, заказ.	Раскрывается юридическая сущность международной торговой сделки, её отличия от внутренней. Анализируются виды сделок (купля-продажа, мена, лизинг, подряд и др.). Детально рассматривается преддоговорная работа: направление оферты	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			Подписание договора международной купли-продажи товаров – контракта.	(твёрдой и свободной), порядок обмена контрофертами, акцепт как безоговорочное согласие, использование заказа как коммерческого документа. Описывается структура и процедура подписания контракта международной купли-продажи, правовые последствия заключения договора.	
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 международной купли-продажи товаров (1980 г). Венская Конвенция и Россия.	Тема знакомит с типовыми (примерными) контрактами, разрабатываемыми международными организациями (Международная торговая палата, Европейская экономическая комиссия Организации Объединённых Наций) и отраслевыми ассоциациями. Анализируется их роль в унификации торговых обычаев. Основное внимание уделяется Венской конвенции 1980 года: её сфера применения, порядок заключения договора, форма договора, основные права и обязанности продавца и покупателя, последствия нарушения договора. Рассматривается статус Конвенции в правовой системе Российской Федерации (как правопреемницы Союза Советских Социалистических Республик).	ЛК, СЗ
Раздел 6	Контракт международной купли-продажи товаров	6.1	Предмет контракта. Преамбула. Способы определения качества товара. Сертификат качества. Определение количества товара в контракте. Система мер и весов. Оговорка «около». Франшизная оговорка. Срок и дата поставки товара. Способы фиксации в контракте сроков поставки.	Детально разбираются первые разделы внешнеторгового контракта. Изучается структура преамбулы (наименование сторон, их правовой статус). Анализируются способы определения качества товара (по стандарту, техническому описанию, образцу, предварительному осмотру). Рассматриваются виды сертификатов качества. Описываются единицы измерения количества, проблемы перевода метрической системы в неметрическую. Раскрывается суть оговорки «около» (допустимое отклонение) и «франшиза» (беспошлинная часть убытка). Изучаются способы фиксации срока поставки (календарная дата, период, немедленная поставка, поставка по графику).	ЛК, СЗ
		6.2	Цена контракта и условия платежа. Цена с указанием БУП. Валюта цены и валюта контракта. Скидки с цен. Способы фиксации цены товара в контракте. Связь платежа с моментом поставки товара. Формы расчетов: банковский перевод, инкассо, аккредитив.	Тема посвящена финансовым условиям контракта. Рассматривается структура цены (включая базисные условия поставки по «Инкотермс»). Анализируются различия между валютой цены (для пересчёта) и валютой платежа. Изучаются виды скидок (за количество, за срок, бонусные). Описываются способы фиксации цены (твёрдая, скользящая, с последующей фиксацией). Детально рассматриваются формы безналичных	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы	Содержание темы	Вид учебной работы*
			расчётов: банковский перевод (предоплата, постоплата), документарное инкассо (схема, риски), документарный аккредитив (виды, преимущества для экспортёра). Анализируется связь платежа с моментами поставки, отгрузки или представления документов.	
		6.3 Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции. Конвенциональный штраф за просрочку поставки: размер штрафа, порядок его расчета; максимальная величина штрафа.	Изучаются требования к внешней и внутренней упаковке экспортных товаров, виды маркировки (товарная, отправительская, специальная). Анализируются процедуры сдачи-приёмки товара по количеству и качеству, участие независимых инспекторов. Рассматриваются гарантийные обязательства продавца, сроки гарантии. Детально разбирается механизм рекламаций (претензий): порядок заявления, сроки рассмотрения, оформление рекламационного акта. Изучаются виды санкций (штрафы, пени), в том числе конвенциональный штраф за просрочку поставки: методика расчёта (процент от стоимости недопоставленного товара за каждый день/неделю просрочки), максимальная величина (часто 10-15% от стоимости контракта).	ЛК, СЗ
		6.4 Форс-мажор и арбитраж. Виды форс-мажорных обстоятельств. Последствия наступления форс-мажорных обстоятельств. Арбитражная оговорка в контракте. Норма применимого права.	Тема раскрывает два критически важных раздела контракта. Анализируются форс-мажорные обстоятельства (непреодолимая сила): их классификация (стихийные бедствия, войны, забастовки, правительственные запреты), требования к подтверждению (справки торгово-промышленной палаты). Рассматриваются правовые последствия: отсрочка исполнения, соразмерное уменьшение обязательств, расторжение контракта. Изучается арбитражная оговорка: выбор постоянно действующего арбитражного учреждения (Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты и др.) или создание суда ad hoc. Описывается порядок назначения арбитров, процедура рассмотрения споров. Отдельно рассматривается норма применимого права (оговорка о выборе права страны продавца, покупателя или нейтральной юрисдикции).	ЛК, СЗ
Раздел 7	Базисные условия поставки – Инкотермс-2020	7.1 Инкотермс-2020. Сущность базисных условий поставки. Соотношение понятий	Тема полностью посвящена актуальной редакции международных правил толкования торговых терминов.	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			<p>Инкотермс и базисных условий поставки. Инкотермс-2020: условия группы E, F, C, D. Термин «франко». Термин «нет обязательств». Термин «таможенная очистка». Понятие перевозчика.</p>	<p>Раскрывается сущность базисных условий поставки как распределения между продавцом и покупателем транспортных расходов, рисков гибели/повреждения товара и обязанностей по таможенному оформлению. Анализируется соотношение «Инкотермс» (необязательный свод обычаев) и базисных условий (фактически включённых в контракт). Подробно разбираются все одиннадцать терминов по группам: «E» (франко-завод), «F» (свободно у перевозчика, свободно вдоль борта, свободно на борту), «C» (стоимость и фрахт, стоимость, страхование и фрахт, перевозка оплачена до, перевозка и страховка оплачены до), «D» (поставка на терминале, поставка до места, поставка на борту судна, поставка на причале). Раскрывается содержание терминов «франко» (переход ответственности в определённой точке), «нет обязательств», «таможенная очистка». Дается понятие перевозчика (любое лицо, которое по договору перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара).</p>	

* - 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.	Мультимедийная доска
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.	Мультимедийная доска
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.	

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

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Волгина Н.А. Программа курса и планы семинарских занятий по курсу «Организация внешнеэкономической деятельности». – М.: РУДН, 2019.
2. Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2024.
3. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Второе издание. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
- Андропова И. В., Белова И. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / коллектив авторов. - Москва: РУДН, 2024. - 815 с. ISBN 978-5-209-12105-3

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
3. Документарные аккредитивы. Сравнение UCP 500 и UCP 400. На русском и английском языках. Публикация № 511. – М.: Консалтбанкир, 1996.
4. Руководство по составлению международных дистрибьюторских контрактов. На

русском и английском языках. Публикация № 441. – М.: Консалтбанкир, 1996.

5. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютор. На русском и английском языках. Публикация № 518. – М.: Консалтбанкир, 1996.

6. Типовой контракт международного франчайзинга МТП. На русском и английском языках. Публикация № 557. – М.: Консалтбанкир, 2002.

7. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. На русском и английском языках. Публикация № 600. – М.: Консалтбанкир, 1996.

8. Унифицированные правила по инкассо. Комментарий. На русском и английском языках. Публикация № 522 (е). – М.: Консалтбанкир, 1998.

9. Унифицированные правила по инкассо. На русском и английском языках. Публикация № 522. – М.: Консалтбанкир, 1996.

10. Форс-мажорные обстоятельства. На русском и английском языках. Публикация № 421. – М.: Консалтбанкир, 1996.

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

- 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 внешнеэкономической деятельности».

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

РАЗРАБОТЧИК:

Ассистент кафедры МЭО

Должность, БУП

Подпись

Назарова Дарья

Валериевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующий кафедрой

Должность БУП

Подпись

Андропова Инна

Витальевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Заведующий кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Балашова Светлана

Алексеевна

Фамилия И.О.