


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

Высшая школа промышленной политики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО  
на заседании кафедры прикладной экономики  
«30» августа 2021 г., протокол №1  
Заведующий кафедрой прикладной экономики

Чурсин А.А. 

Рекомендовано МССН

## **Рабочая программа дисциплины**

### **Экономика и организация внешнеэкономической деятельности**

Рекомендуется для направления подготовки

**38.03.02 «Менеджмент»**

**Профиль «Управление предприятиями наукоемких отраслей  
промышленности»**

**Уровень: Бакалавр**

МОСКВА, 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 *элективной* части блока 1 учебного плана (Б1.В.ДВ.08).

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-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	История Философия Математика Статистика Информационные технологии в менеджменте Концепции современного естествознания Теория управления Теория организации Организационное поведение Деловые коммуникации Маркетинг Учет и анализ Управление человеческими ресурсами Стратегический менеджмент Безопасность жизнедеятельности Введение в специальность Основы риторики и коммуникаций	Управление предприятиями наукоемких отраслей промышленности Финансовый менеджмент Антикризисное управление

		Правоведение Микроэкономика Макроэкономика Информатика Экономико-математическое моделирование Методы принятия управленческих решений Управление проектами Бизнес-планирование Исследование систем управления Мировая экономика и Международные экономические отношения Экономика предприятия Корпоративная социальная ответственность Инновационный менеджмент Основы менеджмента Документационное обеспечение Управление изменениями Управление качеством Управление конкурентоспособностью продукции и организации Логистика Корпоративные финансы Ценообразование и ценовая конкуренция Налоги и налогообложение Экономика труда в наукоемких отраслях промышленности	
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>			
3	ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем.	Математика Статистика Деловые коммуникации Маркетинг Учет и анализ Стратегический менеджмент Безопасность жизнедеятельности Экономико-математическое моделирование Методы принятия управленческих решений Логистика Корпоративные финансы Ценообразование и ценовая конкуренция Экономика труда в наукоемких отраслях промышленности	Экономика труда в наукоемких отраслях промышленности
<b>Профессиональные компетенции</b>			
5	ПК-1 Способность оценивать воздействие внешней и внутренней среды на функционирование организации	Микроэкономика Макроэкономика Экономико-математическое моделирование Методы принятия управленческих решений	Кадровая политика наукоемких организаций и стратегия управления персоналом

### 3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

#### Универсальные компетенции:

УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач

#### Общепрофессиональные компетенции

ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем.

#### Профессиональные компетенции

ПК-1 Способность оценивать воздействие внешней и внутренней среды на функционирование организации

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 3 зачетных единиц, 108 часов

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		7			
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>		<b>54</b>			
В том числе:	-	-	-	-	-
<i>Лекции</i>		16			
<i>Семинары (С)</i>		16			
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>		<b>76</b>			
В том числе:					
Общая трудоемкость	час	<b>108</b>			
	зач. ед.		<b>3</b>		

## 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	<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

	риски выхода на внешний рынок	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 «P» 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	<p><b>Тема 6. Предмет контракта</b>  Препамбула: 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. Одновременная и частичная поставка. Определение даты поставки в зависимости от способа перевозки товара.</p> <p><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.  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>  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 бонификация. Участники процедуры сдачи-приемки товара.  Гарантии. Гарантии качества и технических характеристик товара при поставках машин и оборудования. Объем гарантии. Сроки гарантии, начало исчисления гарантийного периода. Обязанности продавца в течение гарантийного периода.  Рекламации (претензии). Порядок и сроки предъявления рекламаций. Права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламаций. Способы урегулирования рекламаций.  1 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><b>Тема 9. Форс-мажор и арбитраж</b></p>

		<p>Форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы. Виды форс-мажорных обстоятельств: длительные и кратковременные.</p> <p>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.</p> <p>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> <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).</p>
8.	Раздел 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта	<p><b>Тема 11. Внешнеторговая документация</b></p> <p>Пакет внешнеторговых документов. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые, транспортные и таможенные документы.</p> <p>Коммерческие документы. Коммерческий счет: реквизиты, функции и виды. Сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытания и др. Спецификация, техническая документация, упаковочный лист и др.</p> <p>Транспортные документы. Функции транспортных документов. Транспортная накладная. Коносамент как товарораспорядительный документ: реквизиты, функции, виды коносамента.</p> <p>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><b>Тема 12. Краткосрочное и среднесрочное финансирование</b></p> <p>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</p>

		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	1	6	8
2.	Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке	1	1	6	8
3.	Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации	1	1	6	8
4.	Подготовка и заключение внешнеторговой сделки	1	1	6	8
5.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли	1	1	6	8
6.	Контракт международной купли-продажи товаров	1	1	16	18
7.	Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС	2	2	6	10



8.	Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта	2	2	6	10
9.	Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг, лизинг	2	2	6	10
10.	Посредники в международной торговле	2	2	6	10
11.	Международная торговля научно-техническими знаниями	2	2	6	10
	<b>ИТОГО</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>76</b>	<b>108</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.	1
2.	Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке	Тема 2. Формирование комплекса маркетинга	1
3.	Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации	Тема 3. Маркетинговые исследования.	1
4.	Подготовка и заключение внешнеторговой сделки	Тема 4. Международная торговая сделка: понятие и объекты.	1
5.	Стандартизация условий и унификация права международной торговли	Тема 5. Типовые контракты в международной торговле. Венская Конвенция ООН.	1
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	1
7.	Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС	Тема 10. Инкотермс-2010	2
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	2
10.	Посредники в международной торговле	Тема 13. Международное посредничество	2
11.	Международная торговля научно-техническими знаниями	Тема 14. Международное лицензирование.	2
		<b>ИТОГО</b>	<b>16</b>

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

№ п\п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1.	Экономика и организация ВЭД	Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6, учебная аудитория для проведения занятий (лекций и семинаров), текущего контроля и промежуточной аттестации студентов Учебная аудитория 340	Мультимедиа проектор CasioXJ-M250 – 1 шт. экран -1 шт. Ноутбук ASUS F6A C2D-T5450 13" 2048MB/250Gb/VistaHome Basic+bag,Office Prof Plus2007 Rus сч.К3447-1/IV от 17.12.08	MS Windows 10 64bit, лицензия 86626883 2.Microsoft Windows 8.1, лицензия 8512275 Microsoft Office 2016, лицензия 86626883 Microsoft Excel 2010, лицензия 5190227 Mentor

## 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](http://www.eur.ru) (Представительство Европейской комиссии в Москве)
9. [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org) (International Chamber of Commerce)
10. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (Министерство финансов РФ)
11. [www.unctad.org](http://www.unctad.org) (United Nations Conference on Trade and Development)
12. [www.usitc.gov](http://www.usitc.gov) (U.S. International Trade Commission)
13. [www.world-bank.org](http://www.world-bank.org) (World Bank)
14. [www.wto.org](http://www.wto.org) (World Trade Organization).

## 10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

### а) основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / А.А. Чурсин, С.Ю. Муртузалиева — М. : ИНФРА-М, 2018. — 332 с.
2. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // Под общей редакцией С.В. Рязанцева М.: КНОРУС, 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, 2016. 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).**

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

**Разработчики:**



к.э.н., доц. Муртузалиева С.Ю.

**Руководитель программы:**



д.э.н., профессор Чурсин А.А.

**Заведующий кафедрой:**



д.э.н., профессор Чурсин А.А.

**Кафедра прикладной экономики**

**УТВЕРЖДЕНО**  
на заседании кафедры прикладной экономики  
«27» августа 2021 г., протокол №1  
Заведующий кафедрой прикладной экономики

Чурсин А.А.



(подпись)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**Экономика и организация внешнеэкономической деятельности**

**Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»**

**Профиль «Управление предприятиями наукоемких отраслей  
промышленности»**

**Уровень: Бакалавр**

**Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине  
Экономика и организация внешнеэкономической деятельности**

Направление/Специальность: 38.03.02/ Управление предприятиями наукоемких отраслей промышленности  
шифр название

Дисциплина: Экономика и организация внешнеэкономической деятельности

Код контролируемой компетенции или ее части	Контролируемый раздел дисциплины	Контролируемая тема дисциплины	ФОСы (формы контроля уровня освоения ООП)					Финальный экзамен	Баллы темы	Баллы раздела
			Аудиторная работа			Самостоятельная работа				
			Опрос (Устное обсуждение вопросов)	Тестовые задания	Промежуточная контрольная работа	Творческие работы	Домашние задания (оцениваются на как аудиторные)			
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 1. Национальная компания в международной торговле	Тема 1: Система международной торговли и ее объекты.	1		5	5		3	14	14
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке	Тема 2. Формирование комплекса маркетинга применительно к особенностям внешнего рынка	1		5	5		3	14	14
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 3. Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации	Тема 3. Маркетинговые исследования	1		5			3	9	9
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 4. Подготовка и заключение внешнеторговой сделки	Тема 4. Международная торговая сделка: понятие и объекты.	1		5			3	9	9
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 5. Стандартизация условий и унификация права международной торговли	Тема 5. Типовые контракты в международной торговле. Венская Конвенция	1		5			3	9	9

УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров	Тема 6. Предмет контракта		<b>1</b>		<b>2</b>		<b>2</b>	<b>5</b>	<b>31</b>
УК-1; ОПК-2; ПКО-1		Тема 7. Цена контракта. Условия платежа		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>3</b>	<b>7</b>	
УК-1; ОПК-2; ПКО-1		Тема 8. Упаковка, маркировка, сдача-приемка, гарантии, рекламации и санкции		<b>1</b>		<b>2</b>		<b>2</b>	<b>5</b>	
УК-1; ОПК-2; ПКО-1		Тема 9. Форс-мажор и арбитраж		<b>1</b>		<b>2</b>		<b>3</b>	<b>6</b>	
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 7. Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС	Тема 10. Инкотермс		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>4</b>	<b>8</b>	
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта	Тема 11: Внешнеторговая документация	<b>1</b>					<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 9. Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг	Тема 12: Краткосрочное и среднесрочное финансирование	<b>1</b>					<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 10. Посредники в международной торговле	Тема 13. Международное посредничество	<b>1</b>					<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
УК-1; ОПК-2; ПКО-1	Раздел 11. Международная торговля научно-техническими знаниями	Тема 14. Международное лицензирование		<b>1</b>				<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
	<b>ИТОГО</b>		<b>8</b>	<b>8</b>	<b>25</b>	<b>20</b>		<b>39</b>	<b>100</b>	<b>100</b>



**Соответствие систем оценок**  
(используемых ранее оценок итоговой академической успеваемости, оценок ECTS и балльно-рейтинговой системы оценок текущей успеваемости)

Баллы БРС	Традиционные оценки в РФ	Баллы	Оценки	Оценки ECTS
86 - 100	5	95 - 100	5+	A
		86 - 94	5	B
69 - 85	4	69 - 85	4	C
51 - 68	3	61 - 68	3+	D
		51 - 60	3	E
0 - 50	2	31 - 50	2+	FX
		0 - 30	2	F

*Описание оценок ECTS*

<b>A</b>	<b>“Отлично”</b> - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.
<b>B</b>	<b>“Очень хорошо”</b> - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.
<b>C</b>	<b>“Хорошо”</b> - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.
<b>D</b>	<b>“Удовлетворительно”</b> - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.
<b>E</b>	<b>“Посредственно”</b> - теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.
<b>FX</b>	<b>“Условно неудовлетворительно”</b> - теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.
<b>F</b>	<b>“Безусловно неудовлетворительно”</b> - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

### Примерный перечень оценочных средств

п / п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
<i><b>Аудиторная работа</b></i>			
1	Опрос (устное обсуждение вопросов)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам /разделам дисциплины
2	Тестовые задания	Средство контроля, организованное как аудиторное занятие, на котором обучающимся необходимо самостоятельно продемонстрировать усвоение учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины.	Вопросы для подготовки
3	Промежуточная аттестация	Оценка работы студента в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.	Комплект билетов для промежуточной аттестации
<i><b>Самостоятельная работа</b></i>			
2.	Творческие работы (Домашние задания)	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные	Вопросы для творческого задания

	<p>термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;</p> <p>б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;</p> <p>в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.</p>	
--	--	--

**Приложение 3**  
(обязательное)

Кафедра международных экономических отношений  
Дисциплина Экономика и организация ВЭД  
(наименование дисциплины)

**КОМПЛЕКТ БИЛЕТОВ для промежуточной аттестации**

**БИЛЕТ № 1**

- 1 Вопрос... Глобализация мировой экономики и ее движущие силы ...
- 2 Вопрос... Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки ...

**БИЛЕТ № 2**

- 1 Вопрос Мотивация международной деятельности компаний
- 2 Вопрос Составляющие комплекса международного маркетинга (4Р маркетинга)

**БИЛЕТ № 3**

- 1 Вопрос Важнейшие источники информации для ВЭД
- 2 Вопрос Понятие и виды международных торговых сделок

**БИЛЕТ № 4**

- 1 Вопрос Оферта (твердая и свободная) в практике международной торговли. Реквизиты оферты.
- 2 Вопрос Понятие и форма типового контракта

**БИЛЕТ № 5**

- 1 Вопрос Запрос в практике международной торговли. Реквизиты запроса
- 2 Вопрос Применение положений Венской Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980)

**БИЛЕТ № 6**

- 1 Вопрос Различные способы заключения внешнеторговых сделок
- 2 Вопрос Способы определения качества товара в контракте

### **БИЛЕТ № 7**

- 1 Вопрос Системы мер и весов, использующиеся в международной торговле
- 2 Вопрос Франшизная оговорка в контракте

### **БИЛЕТ № 8**

- 1 Вопрос... Срок и дата поставки в контракте
- 2 Вопрос... Услуги компании Dun & Bradstreet для российских участников ВЭД

### **БИЛЕТ № 9**

- 1 Вопрос... Группы условий в ИНКОТЕРМС-2010
- 2 Вопрос... Валюта цены и валюта контракта/платежа

### **БИЛЕТ № 10**

- 1 Вопрос... Способы фиксации цены товара в контракте
- 2 Вопрос... Платежи «авансом», наличными и в кредит в практике международной торговли

### **БИЛЕТ № 11**

- 1 Вопрос... Особенности расчетов по инкассо
- 2 Вопрос... Функции маркировки товаров. Манипуляционные знаки

### **БИЛЕТ № 12**

- 1 Вопрос... Особенности расчетов по аккредитиву
- 2 Вопрос... Гарантии и санкции в контракте

### **БИЛЕТ № 13**

- 1 Вопрос... Понятие и виды форс-мажорных обстоятельств
- 2 Вопрос... Арбитражная оговорка в контракте

### **БИЛЕТ № 14**

- 1 Вопрос... Коммерческие документы. Функции и виды коммерческих счетов
- 2 Вопрос... Схема осуществления факторинговой операции; понятие регресса к экспортеру

### **БИЛЕТ № 15**

- 1 Вопрос... Транспортные документы. Функции транспортной накладной и коносамента
- 2 Вопрос... Схема осуществления форфейтинговой сделки

### **БИЛЕТ № 16**

- 1 Вопрос... Форфейтинг и факторинг: общие черты и различия
- 2 Вопрос... Виды торгово-посреднических операций. Посредники с разными объемами полномочий

### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17**

- 1 Вопрос... Операции по перепродаже. Договор купли-продажи и договор о предоставлении права на продажу?
- 2 Вопрос... Агентские операции. Отношения между принципалом и агентом

### **БИЛЕТ № 18**

- 1 Вопрос... Брокерские операции. Специальные типы брокеров
- 2 Вопрос... Вознаграждение за посреднические услуги

### **БИЛЕТ № 19**

- 1 Вопрос... Интеллектуальная и промышленная собственность
- 2 Вопрос... Патент на изобретение и как средство охраны изобретения

## БИЛЕТ № 20

- 1 Вопрос... Международные лицензионные соглашения
- 2 Вопрос... Виды вознаграждения лицензиара

**Критерии оценки:** Экзаменационный вопросы служат для ориентации студента в тематике тестовых вопросов. Всего за промежуточный экзамен можно максимально получить 25 баллов, а за финальный экзамен 39 баллов. Все экзамены проводятся в письменной тестовой форме. В каждом тестовом вопросе – 1 правильный ответ.

Составитель \_\_\_\_\_ С.Ю. Муртузалиева  
(подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

Примеры тестов

**БЛОК 1. УКАЖИТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ (ОДНОЗНАЧНЫЙ: 1/5)**

**1. Контрагенты в практике внешнеэкономической деятельности – это:**

- а) агенты, содействующие продвижению товара на зарубежной территории
- б) стороны, собирающиеся заключить международную торговую сделку
- в) постоянные партнеры, работающие в определенной сфере международной торговли
- г) стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг
- д) агенты, работающие на конкурента по бизнесу

**2. Платежи по настоящему контракту общей стоимостью 500 тыс. долл. производятся заказчиком в долларах США в следующем порядке: первый платеж в размере 15% от стоимости судна будет произведен в течение 1 месяца после закладки киля; второй платеж в размере 25% стоимости судна производится после спуска судна на воду; третий платеж в размере 55% стоимости судна производится после полной готовности судна и его приемки комиссией Заказчика; окончательный платеж в размере 5% стоимости судна производится в течение 30 дней после истечения гарантийного срока по судну, который составляет 1 год после приемки судна. Подсчитайте сумму авансового платежа.**

- а) 25 тыс. долл.
- б) 75 тыс. долл.
- в) 125 тыс. долл.
- г) 200 тыс. долл.
- д) 275 тыс. долл.

**3. Отметьте правильный ответ:**

- а) факторинг всегда осуществляется с правом регресса к экспортеру, а форфейтинг - только на безоборотной основе
- б) факторинг - это покупка торговых задолженностей экспортера, выраженных в счетах-фактурах, а форфейтинг - это покупка долга экспортера, выраженного в оборотном документе (векселе)
- в) форфейтинг - это покупка торговых задолженностей экспортера, выраженных в счетах-фактурах, а факторинг - это покупка долга экспортера, выраженного в оборотном документе (векселе)
- г) форфейтинг осуществляется и с правом регресса к экспортеру, и на безоборотной основе, а факторинг - только на безоборотной основе
- д) правильные ответы б) и г)

**4. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:**

- а) от имени экспортера и за свой счет
- б) от своего имени и за свой счет
- в) от своего имени и за счет экспортера
- г) от имени экспортера и за его счет
- д) нет правильного ответа

**5. Между контрагентами был заключен контракт стоимостью 150 тыс. долл., причем предусматривалась скидка за оплату наличными. Рассчитайте возможную сумму платежа, если скидка “сконто” имеет вид: “3/20, нетто 60”.**

- а) 30 тыс. долл.

- б) 90 тыс. долл.
- в) 4,5 тыс. долл.
- г) 145,5 тыс. долл.
- д) 120 тыс. долл.

## **БЛОК 2. УКАЖИТЕ ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ (МНОГОЗНАЧНЫЙ: 4/8)**

### **1. Выделите договоры купли-продажи, которые не являются международными:**

- а) договор между предприятиями английской компании, находящимися на территории Германии и Польши
- б) договор между английскими компаниями, находящимися на территории Германии
- в) договор между английской компанией и немецкой фирмой, находящимися на территории Польши
- г) договор между английской компанией на территории Англии и английской компанией на территории Германии
- д) договор между российской и немецкой фирмами, находящимися на территории России
- е) договор между кипрской и российской компаниями, находящимися на территории Кипра
- ж) договор между предприятиями американской корпорации, находящимися на территории Канады и Мексики
- з) договор между российской компанией на территории России и предприятием испанской фирмы на территории Португалии

### **2. Типовой контракт – это:**

- а) контракт, форма которого соответствует определенному типу
- б) контракт, который разрабатывается только для биржевых товаров
- в) контракт, состоящий из двух частей: унифицированной и согласуемой
- г) контракт, применяемый только к определенному типу сделок
- д) проформа договора, разработанная одним из контрагентов
- е) проект договора, являющийся основой для переговоров о заключении сделки
- ж) проформа договора, которая не подлежит изменению
- з) контракт, который включает в себя общие и индивидуальные условия

### **3. Выделите возможные способы заключения международной торговой сделки:**

- а) акцепт покупателем оферты продавца
- б) акцепт продавцом контроферты покупателя
- в) согласие покупателя с условиями свободной оферты продавца
- г) подписание контракта
- д) акцепт покупателем твердой оферты продавца
- е) подтверждение продавцом заказа покупателя
- ж) акцепт покупателем свободной оферты продавца
- з) подписание протокола о намерениях

### **4. Определение качества товаров на условиях «тель-кель» применяется:**

- а) по желанию продавца или покупателя
- б) при продаже урожая «на корню»
- в) преимущественно при морской перевозке грузов
- г) при продаже макулатуры
- д) при превышении спроса над предложением контрактного товара
- е) только для машин и оборудования
- ж) только для биржевых товаров
- з) при продаже металлолома

### **5. Какие способы фиксации цены используются во внешнеторговых контрактах:**

- а) твердая цена
- б) подвижная цена
- в) скользящая цена
- г) долгосрочная цена
- д) краткосрочная цена
- е) среднесрочная цена
- ж) переменная цена
- з) цена с последующей фиксацией

## **БЛОК 3. ВОПРОСЫ КОМПЛЕКСНОГО ХАРАКТЕРА, ТРЕБУЮЩИЕ ЛОГИЧЕСКОГО РАЗМЫШЛЕНИЯ И ЗНАНИЯ СМЕЖНЫХ ТЕМ КУРСА**

### **1. Отметьте правильный ответ: Особенности базисного условия CIF (Новороссийск)**

- а) Продавец осуществляет договор основной перевозки от порта отправления Новороссийск, оплачивает страхование этой перевозки, а также таможенные формальности по вывозу. Покупатель оплачивает таможенные формальности по ввозу.
- б) Продавец осуществляет договор основной перевозки от порта отправления Новороссийск, оплачивает таможенные формальности по вывозу. Покупатель оплачивает таможенные формальности по ввозу и страхует договор основной перевозки.
- в) Продавец осуществляет договор основной перевозки до порта назначения Новороссийск, оплачивает страхование этой перевозки, а также оплачивает таможенные формальности по вывозу. Покупатель оплачивает таможенные формальности по ввозу.
- г) Покупатель осуществляет основной договор перевозки до порта назначения Новороссийск, оплачивает страхование этой перевозки, а также таможенные формальности по ввозу. Продавец оплачивает таможенные формальности по вывозу.
- д) Покупатель осуществляет договор основной перевозки до порта назначения Новороссийск, оплачивает таможенные формальности по вывозу. Продавец оплачивает таможенные формальности по ввозу, а также страхует основную перевозку грузов.

### **2. В практике международной торговли свободная оферта - это:**

- а) оферта, условия которой могут быть легко изменены
- б) оферта, которая может быть в любой момент свободно отозвана
- в) оферта, которая может легко передаваться от одного адресата к другому
- г) оферта, содержание которой написано в свободной форме
- д) оферта, которая направляется в несколько адресов

### **3. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:**

- а) любые стихийные бедствия
- б) любые правительственные меры, относящиеся к регулированию внешней торговли
- в) любые обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть, и которые препятствуют исполнению контракта
- г) любые обстоятельства, препятствующие исполнению контракта
- д) любые забастовки на транспорте

### **4. Отметьте правильный ответ:**

- а) факторинг и форфейтинг могут осуществляться как в “раскрытой”, так и в “нераскрытой” форме
- б) факторинг и форфейтинг всегда осуществляются без права регресса к экспортеру
- в) факторинг и форфейтинг всегда осуществляются с правом регресса к экспортеру
- г) все ответы правильные
- д) нет правильного ответа



**5. Термин франко/свободно в базисных условиях поставки означает:**

- а) и продавец, и покупатель свободны в выборе способа перевозки груза
- б) продавец свободен от всех расходов по доставке товара до пункта, поименованного словом «франко»
- в) и продавец, и покупатель свободны в выборе условий страхования при перевозке груза
- г) пункт, поименованный словом «франко» всегда выбирает продавец
- д) покупатель свободен от всех расходов по доставке товара до пункта, поименованного словом «франко»

**Критерии оценки:** В каждом тестовом вопросе – 1 или несколько правильных ответов. За каждый правильный ответ студент получает 1 балл. Тесты используются на аудиторных занятиях, в ходе промежуточной контрольной работы и промежуточной аттестации.

Составитель \_\_\_\_\_ С.Ю. Муртузалиева  
(подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

## **Вопросы для обсуждения на семинарах.**

### Раздел 1. Национальная компания в международной торговле

1. Глобализация мировой экономики и ее движущие силы.
2. Альтернативные способы выхода компаний на зарубежные рынки.
3. Мотивация международной деятельности компаний
4. Сложности международной торговли
5. Основные риски международной торговли

### Раздел 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке

6. Составляющие комплекса международного маркетинга (4Р маркетинга)
7. Адаптация товара к продажам на зарубежном рынке
8. Разработка внешнеторговой ценовой стратегии
9. Формирование зарубежных каналов сбыта
10. Адаптация комплекса стимулирования к зарубежному рынку

### Раздел 3. Маркетинговое исследование: методика проведения и источники информации

11. Цели маркетинговых исследований
12. Основные составляющие рыночного исследования
13. Основные составляющие фирменного исследования
14. Важнейшие источники информации для ВЭД
15. Услуги компании Dun & Bradstreet для российских участников ВЭД

### Раздел 4. Подготовка и заключение внешнеторговой сделки

16. Понятие и виды международных торговых сделок
17. Оферта (твердая и свободная) в практике международной торговли. Реквизиты оферты
18. Запрос в практике международной торговли. Реквизиты запроса.
19. Понятия контроферты, акцепта и заказа.
20. Различные способы заключения внешнеторговых сделок

### Раздел 5. Стандартизация условий и унификация права международной торговли

21. Понятие и форма типового контракта.
22. Применение положений Венской Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980)

### Раздел 6. Контракт международной купли-продажи товаров

23. Преамбула внешнеторгового контракта.
24. Наименование товара в контракте.
25. Способы определения качества товара в контракте.
26. Сертификат качества.
27. Единицы измерения количества товара в контракте.
28. Системы мер и весов, использующиеся в международной торговле.
29. Оговорка «около» при определении количества товара в контракте.
30. Франшизная оговорка в контракте.
31. Вес товаров брутто, нетто, брутто за нетто.
32. Срок поставки.
33. Немедленная поставка.
34. Единовременная и частичная поставка.
35. Досрочная поставка.
36. Дата поставки.

37. Валюта цены и валюта контракта/платежа.
38. Уровень цены товара в контракте.
39. Скидки с цены, которые может получить Покупатель в процессе переговоров.
40. Расчет скидки «сконто».
41. Способы фиксации цены товара в контракте.
42. Расчет подвижной и скользящей цены в контракте.
43. Платежи авансом, наличными и в кредит в практике международной торговли.
44. Инструменты расчетов по внешнеторговому контракту.
45. Особенности расчетов по инкассо.
46. Особенности расчетов по аккредитиву.
47. Особенности расчетов по открытому счету.
48. Функции упаковки товаров.
49. Функции маркировки товаров. Манипуляционные знаки.
50. Сдача-приемка товаров.
51. Гарантии и санкции в контракте.
52. Расчет конвенционального штрафа.
53. Понятие и виды форс-мажорных обстоятельств.
54. Последствия форс-мажорных обстоятельств.
55. Преимущества арбитражного суда.
56. Места проведения международного арбитража.
57. Норма применимого права.

#### Раздел 7. Базисные условия поставки – ИНКОТЕРМС

58. Базисные условия поставки, их суть.
59. Базисные условия поставки и цена товара.
60. Базисные условия поставки и ИНКОТЕРМС.
61. Группы условий в ИНКОТЕРМС-2000.
62. Термин «франко» в ИНКОТЕРМС-2000.
63. Термин «нет обязательств» в ИНКОТЕРМС-2000.
64. Условия FOB и CIF в ИНКОТЕРМС-2000.
65. Условия применения ИНКОТЕРМС-2000 во внешнеторговых контрактах.
66. ИНКОТЕРМС и вопросы перехода права собственности на товар.

#### Раздел 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторгового контракта

67. Коммерческие документы. Функции и виды коммерческих счетов
68. Транспортные документы. Функции транспортной накладной и коносамента.
69. Таможенные документы.

#### Раздел 9. Нетрадиционные методы экспортного финансирования: факторинг, форфейтинг

70. Схема осуществления факторинговой операции; понятие регресса к экспортеру.
71. Функции факторинговых фирм.
72. Схема осуществления форфейтинговой сделки.
73. Роль банка-форфейтора и авалирующего банка в форфейтинговых операциях.
74. Форфейтинг и факторинг: общие черты и различия.
75. Преимущества факторинга и форфейтинга как методов экспортного финансирования.

#### Раздел 10. Посредники в международной торговле

76. Виды торгово-посреднических операций. Посредники с разными объемами полномочий.
77. Операции по перепродаже. Договор купли-продажи и договор о предоставлении права на продажу.
78. Комиссионные операции. Условие «дель-кредере».
79. Консигнационные операции; возвратная консигнация.

- 80. Агентские операции. Отношения между принципалом и агентом.
- 81. Брокерские операции. Специальные типы брокеров.
- 82. Вознаграждение за посреднические услуги.

Раздел 11. Международная торговля научно-техническими знаниями

- 83. Интеллектуальная и промышленная собственность.
- 84. Патент на изобретение и как средство охраны изобретения.
- 85. Патент как объект международных торговых сделок. Содержание патентного соглашения.
- 86. Международные лицензионные соглашения.
- 87. Виды лицензий Простая, исключительная и полная лицензия.
- 88. Виды вознаграждения лицензиара.

**Критерии оценки:** За участие в обсуждении студент получает 1 балл. Обсуждения проводятся в ходе аудиторных занятий.

Составитель \_\_\_\_\_ С.Ю. Муртузалиева  
(подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

Творческое (Домашнее задание) по теме: «Маркетинговый комплекс иностранной компании на российском рынке» (первая творческая работа).

Цель работы: собрать и систематизировать информацию по конкретной фирме, которая «выстраивает» свой маркетинговый комплекс применительно к условиям российского рынка.

Примерный план работы:

1. Название компании, страна базирования, несколько слов об истории компании (очень кратко).
2. Год и способы выхода и закрепления на российском рынке (экспорт/импорт, использование дилеров/дистрибьюторов, лицензирование и франчайзинг и т.д.).
3. Организация собственного производства, осуществленные инвестиции, названия созданных предприятий, заводов, сфера их деятельности.
4. Маркетинговый комплекс компании на российском рынке,
  - 4.1. товарная политика
  - 4.2. ценовая политика
  - 4.3. развитие каналов сбыта
  - 4.4. стратегии стимулирования
5. Основные конкуренты на российском рынке (местные и иностранные). Конкурентные преимущества изучаемой компании.
6. Сложности и перспективы (планы) деятельности на российском рынке в условиях финансового кризиса.
7. Используемые источники информации

Формат работы. Объем работы не должен превышать 4 стр. (2 листа формата А4). Работа должна быть подписана и распечатана.

Источники информации. В качестве источников информации можно использовать журналы Эксперт, Компания, Коммерсант, Российский Newsweek, Forbes, газеты Ведомости, Финансовые известия и др., а также их сайты. Можно и нужно использовать официальный сайт изучаемой компании. Все источники информации с их полным названием надо указать в пункте 7.

**Критерии оценки:** Творческое задание студенты выполняют как домашнее задание и сдают его в распечатанном виде на семинаре. Максимальное количество баллов за творческое задание – 10 баллов. Баллы складываются следующим образом: за каждый пункт студент получает по 1 баллу, кроме пункта 4, за который ставится 4 балла, поскольку этот вопрос объемный и включает 4 подпункта.

Составитель \_\_\_\_\_ С.Ю. Муртузалиева  
(подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

Творческое (Домашнее) задание по теме: «Анализ внешнеторгового контракта» (вторая творческая работа).

Используя текст контракта, подробно охарактеризуйте (в письменной форме), как в данном контракте прописаны основные статьи (условия).

1. Название контракта, его номер. Преамбула. Каким образом поименованы контрагенты? Что означают дата и место подписания контракта?
2. Какой товар продается? В какой статье (название) и каким образом описано качество товара? Упоминается ли в контракте сертификат качества?
3. В какой статье (название) и каким образом описано количество товара? Используется ли оговорка «около»? Какие выбраны единицы измерения? Какая используется система мер и весов? Указывается вес брутто/нетто?
4. В какой статье (название) и каким образом описан срок поставки? Какой вид поставки избран (единовременная, частичная, немедленная и пр.)? Разрешена ли досрочная поставка товара?
5. В какой статье (и при помощи какого документа) указывается, что считается датой поставки?
6. Какое избрано базисное условие поставки? Есть ли указание на Инкотермс? Укажите, какие обязанности ложатся на Продавца и Покупателя в соответствии с избранным базисным условием поставки? (Не забудьте указать географический пункт и вид транспорта!)
7. В какой статье и в какой валюте указана цена товара? Совпадает ли валюта цены с валютой платежа? Какова общая сумма контракта?
8. Каким способом зафиксирована цена товара в контракте (твердая, подвижная, скользящая)? Есть ли формула для расчета цены?
9. Каковы условия платежа, предусмотренные в контракте? Как производится оплата? Осуществляется ли платеж авансом, наличными или в кредит?
10. Какие отгрузочные/товаросопроводительные документы должен предоставить Продавец, чтобы Покупатель осуществил платеж? В какой статье контракта указываются эти документы? Как распределяются банковские издержки между Продавцом и Покупателем?
11. Каковы особенности упаковки и маркировки товара, предусмотренные в контракте?
12. Каким образом и где будет происходить сдача-приемка товара по количеству и качеству?
13. Есть ли в контракте статьи о гарантиях и рекламациях? Если да, то в чем их суть? Каким образом следует предъявлять претензии?
14. Есть ли в контракте статья о санкциях к Продавцу и Покупателю? Если да, то в чем ее суть?
15. Каковы особенности статьи о форс-мажоре? Дается ли перечень форс-мажорных обстоятельств? Какой документ подтверждает наличие форс-мажорных обстоятельств? Как влияет на исполнение контракта наступление форс-мажорных обстоятельств?
16. Каким образом сформулирована арбитражная оговорка? Какой избран арбитраж? Указана ли норма применимого права?
17. Есть ли Приложения к контракту? Если да, то по какому поводу?
18. Присутствуют ли в контракте какие-либо дополнительные статьи? Если да, то чему они посвящены?
19. Есть ли статья «Прочие условия»? Если да, то чему она посвящена?
20. Указаны ли юридические адреса и реквизиты сторон?

**Критерии оценки:** Творческое задание студенты выполняют как домашнее задание и сдают его в распечатанном виде на семинаре вместе с текстом контракта. Максимальное количество баллов за творческое задание – 10 баллов. Баллы складываются следующим образом: за каждый пункт студент получает по 0,5 балла.

Составитель \_\_\_\_\_ С.Ю. Муртузалиева

(подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

**ФОС составлены в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН.**

**Разработчики:**



к.э.н., доц. Муртузалиева С.Ю.

**Руководитель программы:**



д.э.н., профессор Чурсин А.А.

**Заведующий кафедрой:**



д.э.н., профессор Чурсин А.А.