



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>4</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>4</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>9</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>9</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>10</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>10</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы магистратуры, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939)
---------	---

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

К состязательным формам торговли относится международная торговля, осуществляемая через товарные биржи, аукционы и международные тендерные торги. В современных экономических условиях торговые операции состязательного типа активно развиваются и приобретают новое содержание. Коренным образом изменилась сущность товарной биржи, которая фактически перестала быть частью товарного рынка и стала частью финансового рынка. Проникновение цифровых технологий в аукционную торговлю, динамичное развитие электронных аукционов также обусловили изменения организационных форм и усилили преимущества аукционов, которые являются быстрым и доступным способом купли-продажи товаров. Современная практика строительства крупных объектов производственного назначения дает активный импульс размещению крупных заказов на поставку машин и оборудования через механизм международных тендерных торгов, усиливая их экономическую значимость.

Целью учебной дисциплины является изучение современных особенностей развития состязательных форм торговли - товарных бирж, аукционов и международных конкурсных торгов. Одновременно ставится задача привить студентам необходимые знания и навыки практического использования доступной информации на сайтах ведущих товарных бирж, международных аукционов, коммерческих компаний для применения

этой информации в ходе контрактной работы по сделкам, совершаемым на внешних рынках.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 4						
Зачет, Контрольная работа	108	14	4	10	94	3

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

ДПК-3 Способен управлять бизнес-процессами, инвестициями, финансовыми потоками и финансовыми рисками при реализации проектов в сфере международного экономического сотрудничества	ИД-1.ДПК-3 Знать, уметь, иметь практический опыт: - Оценивает текущее и будущее состояние при реализации проектов в сфере международного экономического сотрудничества. - Оценивает возможности необходимых стратегических изменений для реализации проектов. - Выявляет и классифицирует риски и разрабатывает комплекс мероприятий по их минимизации
---	---

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
<b>организационно-управленческий</b>	
ДПК-5 Способен определять тенденции и структурные изменения в динамике международной торговли, перспективы развития российского экспорта и импорта с учетом современной рыночной ситуации, формулировать на этой основе внешнеэкономические задачи и способы их реализации на мировых рынках, в том числе в ходе переговоров с зарубежными партнерами на русском и иностранном языках	ИД-1.ДПК-5 Знать, уметь, иметь практический опыт: - Демонстрирует способность реализовывать внешнеэкономические сделки и обеспечивать их документарное сопровождение в условиях цифровизации, новых регуляторных вызовов и возрастания роли нетарифных ограничений российского экспорта - Обладает способностью формировать стратегические подходы к реализации внешнеэкономической деятельности с учётом актуальных тенденций развития рынков и финансовой целесообразности - Аргументированно обосновывает выбор форм и методов внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами, в том числе в ходе переговоров на русском и иностранном языках. - Осуществляет подготовку коммерческих предложений по запросам иностранных партнеров. - Вырабатывает финансовые и иные конкретные условия международного договора купли-продажи с учетом растущей цифровизации торговых операций и внешнеторговых рисков.

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 4		108					
Тема 1.	Товарные биржи международного значения (ДПК-3)	39	1		4	34	
Тема 2.	Международные товарные аукционы (ДПК-5)	33	1		2	30	
Тема 3.	Международные тендерные торги (ДПК-3)	36	2		4	30	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			

Тема 1. Тема 2. Тема 3.	Тест	Тест состоит из 10-ти вопросов с вариантами ответов.	10 баллов
Тема 1. Тема 2. Тема 3.	Контрольная работа	Анализ коммерческой информации на сайте международного аукциона пушнины	10 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
4 семестр (За)	Билет на зачет (приложение 5)	Билет содержит два вопроса.	0-49 %- незачет, 50 -100% - зачет

### ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

### Тема 1. Товарные биржи международного значения (ДПК-3)

Современная биржа как институт рыночной экономики. Тенденции развития и особенности современного этапа биржевой торговли. Основные характеристики и урегулирование обязательств по фьючерсному контракту. Система финансовых расчетов по фьючерсным операциям и механизм гарантирования сделок. Сущность и виды хеджирования. Спекулятивные операции. Принятие управленческих решений на основе доступной биржевой и рыночной информации.

### Тема 2. Международные товарные аукционы (ДПК-5)

Аукционные товары и международные центры аукционной торговли. Техника проведения аукционов. Коммерческое использование доступной информации по ценам аукционной торговли. Процедура оформления аукционной сделки, типичные условия контрактов, заключаемых в рамках аукциона: сроки вывоза товаров, оговорка о качестве и условии цены, расходы покупателя на участие в аукционе.

### Тема 3. Международные тендерные торги (ДПК-3)

Роль тендерных торгов в международной торговле. Специфика проведения торгов в международной торговле отдельными группами товаров. Использование консорциумов. Участие в международных торгах инженерно-консультационных фирм. Порядок подготовки организаторов торгов к проведению тендерной процедуры. Состав тендерной документации, порядок представления предложений, финансовые обязательства поставщиков. Использование механизма конкурсных торгов в международной торговле комплектным оборудованием и отдельными сырьевыми товарами – пшеницей, минеральными удобрениями.

## 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

### Тема 2. Международные товарные аукционы (ДПК-5)

Вопросы к теме:

– Понятие аукционных товаров и международные центры аукционной торговли. Техника проведения аукционов. Работа с материалами отдельных международных аукционов товаров в сети Интернет (пушные, чайные аукционы, голландский аукцион цветов, аукционы предметов искусства и др.).

-Выполнение блиц-тестов

– Коммерческое использование доступной информации по ценам аукционной торговли.

Анализ справочных цен аукционной торговли. Анализ возможностей использования справочной информации по ценам на товары, реализуемые на международных аукционах, для подготовки обоснования цены внешнеторговой сделки в российской компании

### Тема 3. Международные тендерные торги (ДПК-3)

Вопросы к теме:

- Тендерная практика ведущих мировых компаний, осуществляющих торговлю комплектным оборудованием через использование механизма тендерных торгов (Посещение Интернет-сайтов ведущих зарубежных и российских компаний и анализ информации о выполненных проектах и участии в международных торгах).
- Практика проведения международных торгов на поставку сырьевых товаров - минеральных удобрений и пшеницы
- Выполнение блиц-тестов
- Практика проведения международных торгов на поставку сырьевых товаров - минеральных удобрений и пшеницы
- Выполнение блиц-тестов

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

#### Тема 2. Международные товарные аукционы (ДПК-5)

Внеаудиторная работа,  
осуществляемая студентами  
самостоятельно с целью  
закрепления и  
систематизации знаний,  
полученных в ходе занятий; -  
Подготовка к итоговому тесту

#### Тема 3. Международные тендерные торги (ДПК-3)

Внеаудиторная работа,  
осуществляемая студентами  
самостоятельно с целью  
закрепления и  
систематизации знаний,  
полученных в ходе занятий; -  
Подготовка к итоговому тесту

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2.

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
В электронном портфолио обучающегося предусмотрено размещение контрольной работы.

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
Приложение 6.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Не предусмотрено

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

2. Эскиндаров М. А., Игнатова О. В., Пищик В. Я., Туруев И. Б., Антропов В. В., Белянчикова Т. В., Платонова И. Н., Сергеева Н. В., Ярыгина И. З., Звонова Е. А. Мировые финансы: структура и анализ мировых рынков [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 409 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/561586>

### **Дополнительная литература:**

2. Игнатова О. В., Горбунова О. А., Прудникова А. А. Международные расчеты и платежи. Практический курс [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 134 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/556741>

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

### 7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету

1. Дайте определение товарной биржи как института рыночной экономики. Назовите основные функции товарной биржи на современном этапе.
2. В чём заключается различие между спот-рынком и фьючерсным рынком на товарной бирже?
3. Что такое фьючерсный контракт? Опишите его основные характеристики и стандартные условия (объём, качество, сроки поставки, базис поставки).
4. Объясните механизм ликвидации обязательств по фьючерсному контракту. Какие существуют способы закрытия позиции?
5. Что такое «длинная позиция» (long) и «короткая позиция» (short) на фьючерсном рынке? Приведите примеры.
6. Раскройте сущность хеджирования как инструмента управления ценовыми рисками. Назовите основные виды хеджирования (хеджирование продаж, хеджирование покупкой).
7. В чём отличие хеджера от спекулянта на бирже? Назовите виды биржевых спекулянтов (скальпер, дейтрейдер, позиционный трейдер).
8. Что такое биржевая маржа? Опишите виды маржи: начальная (деPOSITная), вариационная, дополнительная.
9. Каковы функции Расчётной палаты (клирингового центра) на товарной бирже? Как работает механизм гарантирования сделок?
10. Как анализировать биржевые котировки для оценки рыночной ситуации и принятия управленческих решений? Какие индикаторы используются (открытый интерес, объём торгов, фьючерсные кривые)?
11. Что такое международный товарный аукцион? Какие товары традиционно реализуются через аукционную форму торговли?
12. Назовите ведущие мировые центры аукционной торговли по следующим товарным группам: пушнина, чай, цветы, алмазы, предметы искусства.
13. Опишите технику проведения «английского» (повышательного) аукциона. В чём его особенности?
14. Опишите технику проведения «голландского» (понижательного) аукциона. Приведите примеры товаров, для которых этот метод является предпочтительным.
15. Каковы основные этапы проведения аукционного торга (от предварительной выставки до расчётов)?
16. Каким образом формируется стартовая цена на аукционе? Что такое резервная цена (minimum price)?
17. Какие типичные условия содержатся в контрактах, заключаемых по итогам аукциона? Опишите оговорки о качестве, сроках вывоза товара, расходах покупателя.
18. Как коммерчески используется доступная ценовая информация с международных аукционов (справочные цены, результаты торгов) при подготовке обоснования цены внешнеторговой сделки?
19. В чём специфика деятельности интернет-аукционов (например, eBay) в сравнении с традиционными товарными аукционами?
20. Назовите особенности аукционной торговли пушниной (на примере Копенгагенского пушного аукциона) и чаем (на примере аукционов в Калькутте, Момбасе).
21. Что такое международные тендерные торги (конкурсные торги)? Какова их роль в современной международной торговле?
22. Назовите основные виды тендерных торгов по составу участников: открытые (публичные) и закрытые (ограниченные). В каких случаях применяется каждый вид?

23. Каковы функции тендерного комитета (тендерной комиссии) при организации и проведении международных торгов?
24. Опишите порядок подготовки организатора торгов к проведению тендерной процедуры (формирование документации, публикация извещения).
25. Из каких разделов состоит тендерная документация? Какие требования предъявляются к оферентам (участникам)?
26. Что такое тендерное обеспечение (bid bond) и какова его функция? Каков типичный размер обеспечения (процент от цены предложения)?
27. Как осуществляется оценка конкурсных предложений и выбор победителя тендера? Какие критерии используются (цена, технические параметры, сроки, гарантии)?
28. В чём особенности контрактов, заключаемых по итогам международных тендерных торгов на поставку комплектного оборудования и строительство промышленных объектов?
29. Как используется механизм тендерных торгов в международной торговле сырьевыми товарами (на примере пшеницы и минеральных удобрений)?
30. Что такое консорциум в контексте международных тендерных торгов? Каковы причины создания консорциумов для участия в крупных проектах?

### 7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету

#### Кейс 1

**Компетенция:** ДПК-3 (управление ценовыми рисками)

**Тема:** Хеджирование на товарной бирже

**Ситуация:**

Российская компания «Агроэкспорт» планирует через 4 месяца поставить 5 000 тонн пшеницы в Египет. Текущая спотовая цена — \$250 за тонну. Компания опасается падения мировых цен на пшеницу к моменту поставки. На бирже CME фьючерс на пшеницу с поставкой через 4 месяца торгуется по \$245 за тонну.

**Задание:**

1. Какой вид хеджирования следует применить компании? Обоснуйте.
2. Рассчитайте, сколько фьючерсных контрактов необходимо продать (1 контракт = 100 тонн).
3. Как изменится финансовый результат, если через 4 месяца цена упадёт до \$230? А если вырастет до \$270?

#### Кейс 2

**Компетенция:** ДПК-5 (организация участия в тендерах)

**Тема:** Международные тендерные торги

**Ситуация:**

Российская машиностроительная компания «Техноэкспорт» решила участвовать в открытом международном тендере на поставку 10 буровых установок для государственной нефтяной компании Бразилии. Тендерная документация опубликована на портале. Требования: наличие опыта поставок не менее 5 аналогичных установок, финансовое обеспечение заявки (bid bond) — 2% от цены предложения, срок поставки — 8 месяцев. Конкурент — китайская компания с аналогичным оборудованием, но с ценой на 15% ниже.

**Задание:**

1. Перечислите документы, которые необходимо подготовить для участия в тендере.
2. Какие аргументы российская компания может использовать для победы, кроме цены?
3. Что произойдёт с bid bond, если компания выиграет тендер, но откажется подписывать контракт?

#### Кейс 3

**Компетенция:** ДПК-3 (управление рисками)

**Тема:** Аукционная торговля

**Ситуация:**

Компания — экспортёр норковых шкур из России планирует продать партию через Копенгагенский пушной аукцион (Copenhagen Fur). Заявленная стартовая цена лота — \$500 за шкурку. В ходе английского аукциона цена достигает \$600, но затем торги останавливаются, так как резервная цена продавца не раскрыта. Покупатели не готовы платить выше.

**Задание:**

1. Что такое резервная цена? Каковы риски её завышения?
2. Какой альтернативный аукционный метод мог бы обеспечить продажу в данной ситуации?
3. Какие расходы сверх цены лота понесёт покупатель?

#### Кейс 4

**Компетенция:** ДПК-5 (сопровождение тендерных сделок)

**Тема:** Консорциум в международных торгах

**Ситуация:**

Российская компания «Гидрострой» планирует участвовать в тендере на строительство гидроэлектростанции в Эфиопии стоимостью \$500 млн. У компании есть опыт строительства, но нет опыта работы в Африке и недостаточно финансовых гарантий. Конкурент — китайская корпорация, которая часто побеждает в подобных тендерах.

**Задание:**

1. Предложите стратегию участия для «Гидростроя» с использованием консорциума.
2. Кого можно пригласить в консорциум? Какие функции распределить?
3. Каковы юридические и коммерческие преимущества консорциума перед одиночным участником?

#### Кейс 5

**Компетенция:** ДПК-3 (анализ биржевой информации)

**Тема:** Принятие решений на основе биржевых котировок

**Ситуация:**

Вы — трейдер нефтеперерабатывающего завода. На бирже ICE фьючерс на нефть марки Brent со сроком поставки через 3 месяца торгуется по \$85 за баррель. Спотовая цена сегодня — \$82. Аналитики прогнозируют рост спроса на нефть через 2 месяца из-за зимнего сезона. Завод планирует закупить 500 000 баррелей через 3 месяца.

**Задание:**

1. Что означает ситуация, когда фьючерс дороже спота (контанго)?
2. Какую позицию (long или short) следует открыть заводу для хеджирования?

3. Рассчитайте предварительный результат хеджирования, если через 3 месяца цена вырастет до \$95.

### Кейс 6

**Компетенция:** ДПК-5 (организация аукционной сделки)

**Тема:** Участие в международном аукционе

**Ситуация:**

Российская ювелирная компания хочет приобрести крупный алмаз на международном аукционе. Аукцион проводится в формате «английский» (повышательный) с закрытыми заявками первого раунда. Компания определила максимальную цену \$1 млн, но опасается переплатить. Конкуренты — компании из Индии и ОАЭ с большим опытом.

**Задание:**

1. Какую стратегию подачи цены вы предложите?
2. Какие факторы (кроме цены) могут повлиять на победу в таком аукционе?
3. Что такое «покупательская премия» (buyer's premium) и как она влияет на бюджет?

### Кейс 7

**Компетенция:** ДПК-3 (хеджирование валютных и ценовых рисков)

**Тема:** Комплексное хеджирование

**Ситуация:**

Российский экспортёр меди заключил контракт на поставку 1 000 тонн меди в Китай через 6 месяцев. Цена контракта привязана к котировкам LME (Лондонская биржа металлов) на дату поставки. Текущая цена меди — \$9 000 за тонну. Компания опасается падения цен на медь и одновременно укрепления рубля к доллару.

**Задание:**

1. Какие два вида риска существуют в данной сделке?
2. Как можно захеджировать риск падения цены на медь с помощью фьючерсов на LME?
3. Как можно минимизировать валютный риск? Предложите конкретный инструмент.

### Кейс 8

**Компетенция:** ДПК-5 (подготовка коммерческих предложений по итогам тендера)

**Тема:** Тендер на поставку сырьевых товаров

**Ситуация:**

Государственная египетская компания GASC объявила международный тендер на поставку 120 000 тонн российской пшеницы. Требования: поставка в течение 45 дней, оплата — безотзывный аккредитив, тендерное обеспечение — 2% от суммы. Конкуренты — французская и украинская компании.

**Задание:**

1. Какие разделы должно содержать коммерческое предложение российского экспортёра?
2. Какую цену вы предложите, если спотовая цена — \$280 за тонну, а фрахт из порта Новороссийск в Александрию — \$20 за тонну?
3. Какие риски несёт продавец при оплате аккредитивом?

### Кейс 9

**Компетенция:** ДПК-3 (управление рисками при спекулятивных операциях)

**Тема:** Биржевая спекуляция

**Ситуация:**

Спекулянт открыл длинную позицию на 10 фьючерсных контрактов на кукурузу (1 контракт = 5 000 бушелей) по цене \$4,00 за бушель. Начальная маржа — \$1 000 за контракт. Через день цена упала до \$3,90. Клиринговая палата требует внесения вариационной маржи.

**Задание:**

1. Рассчитайте размер вариационной маржи (убытка) за день.
2. Какая сумма останется на счёте спекулянта после списания убытка?
3. Что такое margin call и когда он наступает?

### Кейс 10

**Компетенция:** ДПК-5 (сквозное сопровождение сделки через состязательные формы)

**Тема:** Комплексный проект с использованием биржи, аукциона и тендера

**Ситуация:**

Российский консорциум компаний выиграл тендер на строительство цементного завода в Узбекистане. Для реализации проекта необходимо:

- закупить оборудование (комплектная линия) через тендер субподряда;
- застраховать цену на цемент (будущая продукция) через биржевое хеджирование;
- реализовать часть готовой продукции через международный аукцион.

**Задание:**

1. Какую стратегию хеджирования (short или long) следует применить для будущей продукции — цемента?
2. Какие риски снимает тендерный отбор поставщика оборудования?
3. Для каких видов продукции целесообразно использовать аукционную форму продажи?

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДЕНЫ  
на заседании кафедры мировой экономики и  
внешнеэкономической деятельности

**Методические рекомендации по выполнению контрольной работы для студентов очно-  
заочной формы обучения  
по дисциплине**

# **СОСТЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ТОРГОВЛИ (БИРЖИ, ТОРГИ, АУКЦИОНЫ)**

Составил(а)	Фальченко О.Д., к.э.н., доцент
-------------	--------------------------------

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**  
по выполнению домашней контрольной работы  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «СОСТЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ТОРГОВЛИ (БИРЖИ, ТОРГИ,  
АУКЦИОНЫ)»**

**1. Общие положения**

Домашняя контрольная работа является формой самостоятельной работы обучающегося и направлена на закрепление теоретических знаний и развитие практических навыков анализа состязательных форм международной торговли. Работа должна показать, что обучающийся умеет использовать доступную коммерческую и рыночную информацию для обоснования внешнеторговых решений, анализировать особенности биржевой, аукционной и тендерной торговли, а также применять эти знания в контрактной работе. Такая постановка соответствует цели дисциплины и ее практической направленности.

Контрольная работа выполняется **по одному из 10 вариантов**. Варианты составлены на основе содержания дисциплины и охватывают все три тематических блока:

- товарные биржи международного значения;
- международные товарные аукционы;
- международные тендерные торги.

**2. Цель и задачи контрольной работы**

Цель контрольной работы — проверить, насколько обучающийся:

- понимает сущность современных состязательных форм торговли;
- ориентируется в особенностях функционирования международных товарных бирж, аукционов и тендеров;
- умеет работать с открытыми источниками коммерческой информации;
- способен использовать ценовую, биржевую и тендерную информацию при подготовке внешнеторговых решений;
- владеет навыками анализа условий сделок и обоснования коммерческих предложений.

При выполнении работы обучающийся должен:

- раскрыть содержание темы своего варианта;
- показать знание категориального аппарата дисциплины;
- выполнить аналитическую часть с использованием открытых интернет-источников;
- решить практическое задание или кейс;
- сделать обоснованные выводы.

**3. Структура домашней контрольной работы**

Рекомендуемая структура:

1. Титульный лист
2. Содержание
3. Введение
4. Основная часть
  - 4.1. Теоретическая часть
  - 4.2. Аналитическая часть
  - 4.3. Практическое задание
5. Заключение
6. Список использованных источников
7. Приложения — при необходимости

**4. Требования к содержанию работы**

**ВВЕДЕНИЕ**

Во введении необходимо:

- обосновать актуальность темы;
- обозначить цель работы;
- сформулировать 2–4 задачи;
- указать объект и предмет анализа.

**ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

В теоретической части следует:

- раскрыть сущность соответствующей состязательной формы торговли;
- показать ее место в международной торговле;
- охарактеризовать механизм организации торгов;

- использовать понятийный аппарат дисциплины.

## АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

В аналитической части необходимо:

- использовать открытые материалы сайтов бирж, аукционов, торговых площадок, компаний или международных организаций;
- проанализировать коммерческую информацию;
- показать, как эта информация может быть использована для подготовки сделки, расчета цены, выбора канала продаж или участия в торгах.

## ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

В практической части требуется:

- решить задачу, кейс или ситуационное задание;
- обосновать решение;
- сделать вывод о коммерческой целесообразности выбранного варианта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении необходимо:

- подвести итоги;
- сформулировать основные выводы;
- показать практическую значимость результатов.

### 5. Требования к оформлению

Рекомендуемые параметры оформления:

- шрифт — Times New Roman;
- размер — 14 pt;
- межстрочный интервал — 1,5;
- выравнивание по ширине;
- абзацный отступ — 1,25 см;
- поля: левое — 30 мм, правое — 15 мм, верхнее и нижнее — 20 мм.

Рекомендуемый объем — **12–18 страниц** без учета приложений.

Таблицы, рисунки, схемы и скриншоты должны иметь названия. При использовании материалов сайтов необходимо указывать источник.

### 6. Рекомендации по использованию источников

При выполнении работы рекомендуется использовать:

- сайты международных товарных бирж;
- сайты международных аукционов;
- сайты компаний, участвующих в тендерных поставках;
- материалы Международной ассоциации фьючерсной торговли (FIA), если они нужны для анализа биржевой тематики;
- учебную литературу и научные публикации по биржевому делу, аукционной и тендерной торговле. В рабочей программе в качестве литературы, в частности, указаны издания по международному бизнесу, мировым финансам, международным расчетам и биржевому делу.

Минимальное количество источников — **не менее 5**.

### 7. Порядок выбора варианта

Вариант определяется по последней цифре номера зачетной книжки:

- 1 — вариант 1
- 2 — вариант 2
- 3 — вариант 3
- 4 — вариант 4
- 5 — вариант 5
- 6 — вариант 6
- 7 — вариант 7
- 8 — вариант 8
- 9 — вариант 9
- 0 — вариант 10

### 8. Критерии оценивания

Теоретическая часть — до 30 баллов

Аналитическая часть — до 30 баллов

Практическое задание — до 25 баллов

Выводы — до 10 баллов

Оформление и источники — до 5 баллов

Итог:

- 85–100 баллов — отлично
- 70–84 балла — хорошо
- 50–69 баллов — удовлетворительно
- менее 50 баллов — работа требует доработки

Такая логика оценивания соответствует общей шкале рабочей программы, где высокий уровень соответствует 70–100%, средний — 50–69%, а ниже 50% означает неудовлетворительный результат; для зачета требуется не менее 50%.

## ВАРИАНТЫ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

### Вариант 1

#### ТЕМА: СОВРЕМЕННАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА

##### Теоретическая часть

Раскройте:

- сущность современной товарной биржи;
- отличие современной биржи от классической товарной биржи;
- место биржи в системе международной торговли и финансового рынка;
- основные виды биржевых сделок.

##### Аналитическая часть

Выберите одну международную товарную биржу и проанализируйте:

- историю и специализацию;
- основные товары или инструменты торговли;
- типы публикуемой рыночной информации;
- как эта информация может быть использована внешнеторговой компанией.

##### Практическое задание

Подготовьте краткую записку для экспортной компании о том, как использовать биржевые котировки для обоснования цены внешнеторгового контракта на сырьевой товар.

### Вариант 2

#### ТЕМА: ФЬЮЧЕРСНЫЕ СДЕЛКИ И МЕХАНИЗМ ГАРАНТИРОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ТОВАРНОЙ БИРЖЕ

##### Теоретическая часть

Охарактеризуйте:

- сущность фьючерсного контракта;
- особенности биржевой торговли фьючерсами;
- систему расчетов по фьючерсным операциям;
- механизм гарантирования биржевых сделок.

##### Аналитическая часть

На примере одной биржевой площадки покажите:

- как представлена информация о фьючерсных контрактах;
- какие параметры контракта указываются;
- какие данные могут использоваться в коммерческом анализе.

##### Практическое задание

Компания ожидает рост цены на закупаемое сырье через 3 месяца. Поясните, каким образом она может использовать фьючерсный контракт для снижения ценового риска. Сформулируйте последовательность действий.

### Вариант 3

#### ТЕМА: ХЕДЖИРОВАНИЕ И СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ

##### Теоретическая часть

Раскройте:

- сущность хеджирования;
- основные виды хеджирования;
- различия между хеджированием и спекулятивными операциями;
- значение биржевой информации для принятия управленческих решений.

#### **Аналитическая часть**

Сопоставьте две ситуации:

- предприятие использует биржу для страхования ценового риска;
- участник использует биржу для спекулятивной прибыли.

Покажите различие целей, поведения и результатов.

#### **Практическое задание**

Подготовьте таблицу «Хеджирование / Спекуляция» по критериям:

- цель операции;
- объект сделки;
- риск;
- ожидаемый результат;
- практическое значение для внешнеторговой компании.

### Вариант 4

## ТЕМА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОВАРНЫЕ АУКЦИОНЫ И ИХ МЕСТО В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

#### **Теоретическая часть**

Охарактеризуйте:

- понятие международного товарного аукциона;
- виды аукционных товаров;
- международные центры аукционной торговли;
- преимущества аукциона как формы продажи.

#### **Аналитическая часть**

Выберите один международный аукцион и проанализируйте:

- ассортимент товаров;
- порядок доступа участников;
- характер публикуемой ценовой информации;
- как эти данные могут использоваться в российской компании для подготовки сделки.

#### **Практическое задание**

Составьте краткий алгоритм подготовки компании к участию в международном товарном аукционе: от поиска информации до оценки итоговой цены сделки.

### Вариант 5

## ТЕМА: ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ АУКЦИОНОВ И ОФОРМЛЕНИЕ АУКЦИОННОЙ СДЕЛКИ

#### **Теоретическая часть**

Раскройте:

- этапы проведения международного аукциона;
- порядок осмотра, регистрации и участия;
- процедуру определения победителя;
- особенности оформления аукционной сделки.

#### **Аналитическая часть**

Проанализируйте типичные условия аукционного контракта:

- условие цены;
- оговорка о качестве;
- сроки вывоза товара;
- расходы покупателя.

#### **Практическое задание**

На основе анализа аукционной торговли подготовьте проект перечня коммерческих вопросов, которые покупатель должен проверить до участия в аукционе.

## Вариант 6

### ТЕМА: КОММЕРЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ ПО ЦЕНАМ МЕЖДУНАРОДНЫХ АУКЦИОНОВ

#### Теоретическая часть

Охарактеризуйте:

- значение справочной и ценовой информации аукционной торговли;
- особенности использования аукционных цен в международном ценообразовании;
- ограничения применения аукционных цен.

#### Аналитическая часть

На примере одного вида товара, реализуемого через аукцион, покажите:

- какие ценовые ориентиры может использовать компания;
- как меняются цены по партиям, качеству, срокам и рынкам;
- какие коммерческие выводы можно сделать.

#### Практическое задание

Подготовьте обоснование внешнеторговой цены товара на основе открытых данных одного международного аукциона. Укажите, какие корректировки необходимо учесть.

## Вариант 7

### ТЕМА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕРНЫЕ ТОРГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ЗАКУПОК И ПОСТАВОК

#### Теоретическая часть

Раскройте:

- сущность международных тендерных торгов;
- роль тендеров в международной торговле;
- преимущества и ограничения тендерной формы торговли;
- участие компаний в международных торгах.

#### Аналитическая часть

Проанализируйте информацию о международных тендерах одной компании или организации:

- предмет торгов;
- требования к участникам;
- критерии отбора;
- коммерческая значимость торгов.

#### Практическое задание

Подготовьте перечень факторов, которые должна оценить российская компания до принятия решения об участии в международном тендере.

## Вариант 8

### ТЕМА: ТЕНДЕРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ УЧАСТНИКАМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ

#### Теоретическая часть

Охарактеризуйте:

- состав тендерной документации;
- порядок объявления и проведения тендера;
- требования к тендерному предложению;
- финансовые обязательства поставщиков.

#### Аналитическая часть

Составьте структуру тендерного предложения для поставщика машин и оборудования. Покажите, какие разделы являются обязательными и почему.

#### Практическое задание

Разработайте примерную форму чек-листа для проверки готовности компании к подаче тендерной заявки.

## Вариант 9

### ТЕМА: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕРЫ В ТОРГОВЛЕ КОМПЛЕКТНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ И СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ

#### Теоретическая часть

Раскройте:

- особенности использования тендерного механизма при поставках комплектного оборудования;
- роль инженерно-консультационных фирм;
- практику международных торгов сырьевыми товарами.

#### Аналитическая часть

Сравните:

- тендер на поставку комплектного оборудования;
- тендер на поставку сырьевого товара.

Покажите различия в документации, составе участников, критериях выбора и условиях сделки.

#### Практическое задание

Подготовьте сравнительную таблицу «Тендер на оборудование / Тендер на сырьевой товар» по пяти критериям на выбор.

## Вариант 10

### ТЕМА: СОСТЯЗАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

#### Теоретическая часть

Раскройте:

- общее значение бирж, аукционов и тендеров для международной торговли;
- различия между этими формами;
- их преимущества и ограничения для российской внешнеторговой компании;
- влияние цифровизации на развитие состязательных форм торговли.

#### Аналитическая часть

Сравните три формы торговли:

- биржа;
- аукцион;
- тендер.

Покажите различия по критериям:

- объект торговли;
- механизм формирования цены;
- доступ участников;
- скорость заключения сделки;
- применимость для разных товаров.

#### Практическое задание

Подготовьте рекомендацию для российской компании, которая выбирает канал выхода на внешний рынок для одного из товаров: сырье, пушнина, комплектное оборудование. Нужно определить, какая состязательная форма торговли предпочтительна и почему.

## 9. Итоговые рекомендации обучающемуся

При выполнении домашней контрольной работы рекомендуется:

- внимательно изучить тему варианта;
- использовать материалы реальных торговых площадок;
- опираться не только на теорию, но и на коммерческую информацию;
- делать самостоятельные выводы;
- связывать анализ с внешнеторговой практикой;
- уделять особое внимание практической части.

Работа должна показать, что обучающийся владеет материалом дисциплины и способен применять его для анализа внешнеэкономической деятельности, что соответствует компетенциям, связанным с управлением бизнес-процессами, рисками, внешнеэкономическими сделками и формированием коммерческих предложений.

