

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 04.08.2021 08:43:02
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»



УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор –
проректор по учебной работе
Н.Г. Кузнецов
«01» июня 2018г.

Рабочая программа дисциплины
ВЭД предприятий

по профессионально-образовательной программе направление 38.03.06
"Торговое дело" профиль 38.03.06.01 "Коммерция"

Квалификация

Бакалавр

Ростов-на-Дону
2018 г.

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	10			
Неделя	уп	рцд	уп	рцд
Лекции	20	20	20	20
Практические	20	20	20	20
В том числе инт.	18	18	18	18
Итого ауд.	40	40	40	40
Контактная	40	40	40	40
Сам. работа	104	104	104	104
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	180	180	180	180

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 "Торговое дело" (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.11.2015г. №1334)

Рабочая программа составлена по профессионально-образовательной программе направление 38.03.06 "Торговое дело" профиль 38.03.06.01 "Коммерция"

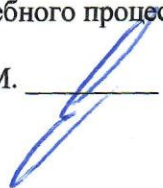
Учебный план утвержден учёным советом вуза от 27.03.2018 протокол № 10.

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Аكوпова Е.С.  22.05.18г.

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Альбеков А.У.  22.05.18г.

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Костоглодов Д.Д.  22.05.18г.

Отделом образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В.  30.05.18

Проректором по учебно-методической работе Джуха В.М.  31.05.18

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. _____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2019-2020 учебном году на заседании кафедры Коммерция и логистика

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Аكوпова Е.С. _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. _____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании кафедры Коммерция и логистика

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Аكوпова Е.С. _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. _____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры Коммерция и логистика

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Аكوпова Е.С. _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Отдел образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В. _____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры Коммерция и логистика

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Аكوпова Е.С. _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Цель изучения дисциплины: профессиональная подготовка бакалавров в области организации и управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и развитие профессиональных компетенций в общепрофессиональной, торгово-технологической и организационно-управленческой деятельности.
1.2	Задачи изучения дисциплины:
1.3	-рассмотреть сущность и содержание процессов организации и управления- внешнеэкономической деятельностью предприятия, организационные структуры служб ВЭД и их функции;
1.4	-выделить источники информационного обеспечения принятия управленческих решений по- вопросам ВЭД;
1.5	-изучить содержание и структуру контрактов международной купли - продажи товаров;
1.6	- выявить нюансы процедуры и техники подготовки международной торговой сделки;
1.7	- проанализировать с точки зрения эффективности конечных финансовых результатов- реализации контракта - отдельные существенные и несущественные условия последнего.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.03
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Необходимыми условиями для успешного освоения дисциплины являются навыки, знания и умения, полученные в результате изучения дисциплин:
2.1.2	Технология продаж на потребительском рынке
2.1.3	Деловые переговоры в торговом бизнесе
2.1.4	Изучение конъюнктуры рынка
2.1.5	Логистика
2.1.6	Экономическая теория
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты
2.2.2	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.3	Таможенное дело

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	
Знать:	
основных деловых партнеров	
Уметь:	
собирать сведения об основных деловых партнерах	
Владеть:	
навыками поиска деловых партнеров	
ПК-9: готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	
Знать:	
определение стратегии	
Уметь:	
описывать значение и роль стратегии для предприятия	
Владеть:	
определениями стратегий	
ПК-10: способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	
Знать:	
особенности проведения маркетинговых исследований на зарубежных рынках, порядок, методы изучения и критерии выбора международных рынков, методы оценки конкурентоспособности предприятия на внешних рынках	
Уметь:	
использовать полученные знания для последующего освоения образовательной программы по специальности	
Владеть:	
экономическими знаниями по организации внешнеэкономической деятельности на предприятиях	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Интер акт.	Примечание
	Раздел 1. Модуль 1 Концептуальные основы внешнеэкономической деятельности						
1.1	Лекция 1. ВЭД: содержание, основные направления и формы реализации Сущность ВЭД и ее содержание. Объекты ВЭД. Цели и задачи ВЭД предприятия. Управленческие решения в сфере ВЭД.. Инфраструктурное обеспечение ВЭД /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.2	Лекция 1. ВЭД: содержание, основные направления и формы реализации Сущность ВЭД и ее содержание. Объекты ВЭД. Цели и задачи ВЭД предприятия. Управленческие решения в сфере ВЭД.. Инфраструктурное обеспечение ВЭД /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.3	Лекция 2. Регулирование ВЭД Цели и принципы регулирования ВЭД. Государственное регулирование ВЭД. Негосударственное регулирование ВЭД. Тарифное регулирование ВЭД. Нетарифное регулирование ВЭД. /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.4	Лекция 2. Регулирование ВЭД Цели и принципы регулирования ВЭД. Государственное регулирование ВЭД. Негосударственное регулирование ВЭД. Тарифное регулирование ВЭД. Нетарифное регулирование ВЭД. /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.5	Лекция 3. Участники ВЭД и выбор иностранного контрагента Субъекты ВЭД и их классификация. Цели ведения ВЭД субъектов. Контрагенты, действующих на международных рынках и их виды. Выбор иностранного контрагента /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.6	Лекция 3. Участники ВЭД и выбор иностранного контрагента Субъекты ВЭД и их классификация. Цели ведения ВЭД субъектов. Контрагенты, действующих на международных рынках и их виды. Выбор иностранного контрагента /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	

1.7	Лекция 4.Способы установления контактов с иностранными контрагентами Способы установления контактов при экспортных сделках. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по оформлению экспортной сделки. Способы установления контактов при импортных сделках. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по оформлению импортной сделки /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.8	Лекция 4.Способы установления контактов с иностранными контрагентами Способы установления контактов при экспортных сделках. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по оформлению экспортной сделки. Способы установления контактов при импортных сделках. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по оформлению импортной сделки /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.9	Тема 1. ВЭД: содержание, основные направления и формы реализации Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1.Каково значение ВЭД для национального экономического развития? 2. Назовите этапы реформирования и становления ВЭД в России. 3.Каковы основные различия в характере коммерческой деятельности на внешнем и внутреннем рынках? 4. Каковы перспективы развития ВЭД Ростовской области? /Ср/	8	14	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.10	тема 2. Регулирование ВЭД Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Охарактеризуйте внешнеэкономическую политику РФ 2. Какова специфика организации управления ВЭД в Ростовской области (органы,направления деятельности)? 3. Каковы особенности международного регулирования внешнеторговой Деятельности (на примере стран Ближнего и Дальнего Зарубежья)? /Ср/	8	14	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	

1.11	тема 3.Участники ВЭД и выбор иностранного контрагента Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1.Правовое положение и ответственность компаний в международном бизнесе 2.Основные показатели деятельности зарубежных фирм 3. Источники коммерческой информации и их значение при выборе иностранного партнера /Ср/	8	14	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Раздел 2. Модуль 2. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий							
2.1	Лекция 1.Формы и методы выхода на внешний рынок Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт. Способы осуществления прямого и косвенного экспорта. Формы выхода на внешний рынок:сборочный завод;контракты на производство;.управление по контракту; лицензионные соглашения; франчайзинг, сборочный завод; прямое инвестирование /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.2	Лекция 1.Формы и методы выхода на внешний рынок Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт. Способы осуществления прямого и косвенного экспорта. Формы выхода на внешний рынок:сборочный завод;контракты на производство;.управление по контракту; лицензионные соглашения; франчайзинг, сборочный завод; прямое инвестирование /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.3	Лекция 2. Внешнеторговые коммерческие операции Понятие внешнеторговой операции. Виды и объекты внешнеторговой операции. Классификация внешнеторговых операций. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме Операции по купле-продаже услуг. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности. Особенности реализации экспортно-импортных операций. Товарообменные и компенсационные операции Международные торгов-посреднические операции. /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	

2.4	Лекция 2. Внешнеторговые коммерческие операции Понятие внешнеторговой операции. Виды и объекты внешнеторговой операции. Классификация внешнеторговых операций. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме Операции по купле-продаже услуг. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности. Особенности реализации экспортно-импортных операций. Товарообменные и компенсационные операции Международные торгов- посреднические операции. /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.5	Лекция 3. Методы совершения внешнеторговых операций Метод прямых продаж. Метод косвенных продаж. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, дилерские; дистрибуторские, брокерские Методы состязательных продаж (товарные биржи, аукционы, торги) /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.6	Лекция 3. Методы совершения внешнеторговых операций Метод прямых продаж. Метод косвенных продаж. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, дилерские; дистрибуторские, брокерские Методы состязательных продаж (товарные биржи, аукционы, торги) /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.7	Лекция 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи Правовые аспекты внешнеторговых контрактов. Виды внешнеторговых контрактов. Структура внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки товара. Качество товара. Цена и общая сумма контракта. Условия платежа /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.8	Лекция 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи Правовые аспекты внешнеторговых контрактов. Виды внешнеторговых контрактов. Структура внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки товара. Качество товара. Цена и общая сумма контракта. Условия платежа /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.9	Лекция 5. Организационные аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Планирование ВЭД. Исследование особенностей зарубежного рынка. Технологический процесс выхода на внешний рынок. /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	

2.10	Лекция 5. Организационные аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Планирование ВЭД. Исследование особенностей зарубежного рынка. Технологический процесс выхода на внешний рынок. /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.11	Лекция 7. Оценка эффективности ВЭД Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности. Оценка эффективности экспортных операций. Оценка эффективности импортных операций. Комплексная оценка эффективности. /Лек/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.12	Лекция 7. Оценка эффективности ВЭД Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности. Оценка эффективности экспортных операций. Оценка эффективности импортных операций. Комплексная оценка эффективности. /Пр/	8	2	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	2	
2.13	тема 1. Внешнеторговые коммерческие операции Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Понятие международной торговой сделки. 2. Критерии классификации внешнеторговых операций. 3. Виды внешнеторговых операций по направлениям торговли. 4. Виды внешнеторговых операций по формам торговли. 5. Виды внешнеторговых операций по методам торговли. 6. Виды внешнеторговых операций по степени готовности товара. 7. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг /Ср/	8	14	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.14	тема 2. Формы и методы выхода на внешний рынок Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Производственная кооперация 2. Патентные соглашения во внешнеторговой деятельности 3. Типы франчайзинговых систем 5. Цели создания предприятий с иностранными инвестициями /Ср/	8	10	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	

2.15	<p>тема 3. Методы совершения внешнеэкономических операций</p> <p>Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки</p> <p>1. Какие виды договоров чаще всего используются для продажи отечественной продукции за рубеж?</p> <p>2. Какие вопросы необходимо решить в процессе выбора торговых посредников?</p> <p>3. Какие оговорки могут быть использованы в соглашениях экспортеров с посредниками?</p> <p>/Ср/</p>	8	12	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.16	<p>тема 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи</p> <p>Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки</p> <p>1. Отличие договора купли-продажи от договора поставки.</p> <p>2. Процедура заключения договора международной купли-продажи товаров.</p> <p>3. Оферта</p> <p>4. Акцепт. Венская конвенция 1980 г. об акцепте.</p> <p>5. Форма договора международной купли-продажи товаров.</p> <p>6. Примерные условия договора международной купли-продажи товаров.</p> <p>/Ср/</p>	8	12	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.17	<p>тема 4. Организационные аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий</p> <p>Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки</p> <p>1. Понятие конкурентоспособности, уровня конкурентоспособности, показателя конкурентоспособности, в формате требований стандартов, показатели конкурентоспособности и их взаимосвязь с характеристиками качества.</p> <p>2. Процедура сертификации экспортируемых товаров, стандартизация и конкурентоспособность</p> <p>3. Приведите примеры присвоения сделке статуса международной.</p> <p>4. Перечислите и охарактеризуйте комплекс действий, дополняющих внешнеторговую сделку.</p> <p>5. С какими государственными органами предприятие вступает во взаимоотношения по поводу совершения внешне-торговых операций в обязательном порядке?</p> <p>/Ср/</p>	8	14	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.18	/Экзамен/	8	36	ПК-6 ПК-9 ПК-10	Л1.1 Л1.2 Л1.4 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

Вопросы к экзамену

1. Сущность ВЭД и ее содержание.
2. Объекты, субъекты, предмет, цели и задачи ВЭД предприятия.
3. Факторы развития ВЭД.
4. Принципы реализации.
5. Виды ВЭД
6. Цели и принципы регулирования ВЭД.
7. Государственное регулирование ВЭД.
8. Негосударственное регулирование ВЭД.
9. Тарифное регулирование ВЭД.
10. Нетарифное регулирование ВЭД
11. Понятие внешнеторговой операции.
12. Виды и объекты внешнеторговой операции
13. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме
14. Операции по купле-продаже услуг.
15. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
16. Товарообменные и компенсационные сделки.
17. Международные торгов-посреднические операции.
18. Порядок заключения внешнеэкономических сделок
19. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
20. Планирование ВЭД.
21. Исследование особенностей зарубежного рынка.
22. Выбор иностранного партнера.
23. Технологический процесс выхода на внешний рынок.
24. Оценка эффективности ВЭД.
25. Виды и условия внешнеторговых контрактов.
26. Условия внешнеторгового контракта
27. Базисные условия поставки товара.
28. Содержания договора купли-продажи.
29. Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок.
30. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт.
31. Формы выхода на внешний рынок.

32. Классификация внешнеторговых операций
33. Прямые методы выхода на внешний рынок
34. Косвенные методы выхода на внешние рынки
5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля
Структура и содержание фонда оценочных средств представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
6.1. Рекомендуемая литература				
6.1.1. Основная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Арустамов Э. А., Андреева Р. С.	Внешнеэкономическая деятельность: Сущность и основы организации ВЭД в России: [учеб. для сред. проф. образования]	М.: Интерэксперт, 2008	50
Л1.2	Воронкова О. Н.	Внешнеэкономическая деятельность региона: учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ "РИНХ", 2009	54
Л1.3	Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Неткачев А. Б., Паршина Е. А., Данилова Л. Я., Стровский Л. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник	Москва: Юнити-Дана, 2012	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированн ых пользователей
Л1.4	Самофалов В. И.	Внутрифирменное планирование в условиях ВЭД: Планы семин. и практ. занятий для самостоят. работы студентов (с домаш. заданиями и темами науч. докл.)	Ростов н/Д, 1998	300
6.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Стровский Л. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для вузов	М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007	39
Л2.2	Воронкова О. Н., Пузакова Е. П., Пузакова Е. П.	Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие	М.: Экономистъ, 2008	89
Л2.3	Дегтярева О. И., Полянова Т. Н., Саркисов С. В.	Внешнеэкономическая деятельность	М.: Дело, 2007	50
Л2.4	Иванов И. Н.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб.	М.: ИНФРА-М, 2008	69
Л2.5	Шелепко М. В.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия	Москва: Лаборатория книги, 2010	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированн ых пользователей
6.1.3. Методические разработки				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л3.1	Афанасьева И. И., Евтодиева Т. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2016	63
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"				
Э1	Евченко, Н.Н. Внешнеэкономическая деятельность регионов России : учебное пособие : в 2 ч / Н.Н. Евченко ; Кафедра мировой экономики и международных отношений, Министерство образования и науки Российской Федерации, Южный федеральный университет, Экономический факультет. - Ростов на Дону : Издательство Южного федерального университета, 2015. - Ч. 2. - 44 с. : схем., табл. - ISBN 978-5-9275-1771-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461891			
Э2	Липатов, В.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебно-практическое пособие / В.А. Липатов. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 231 с. - ISBN 978-5-374-00525-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90935			
Э3	Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 504 с. - («Золотой фонд российских учебников»). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238- 01772-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538			
6.3. Перечень программного обеспечения				

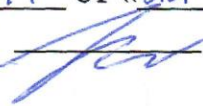
6.3.1	Microsoft Office
6.4 Перечень информационных справочных систем	
6.4.1	Консультант +

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.	

Приложение 1
к рабочей программе

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Рассмотрено и одобрено
на заседании кафедры коммерции и логистики
Протокол № 11 от «22» 05 2018 г.
Зав.кафедрой  Альбеков А. У.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

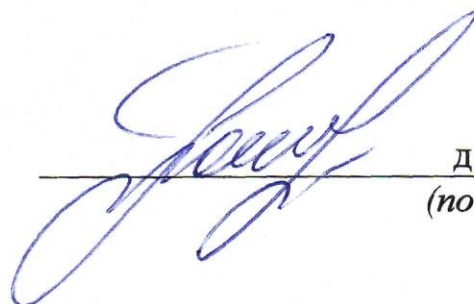
ВЭД предприятий

Направление подготовки
38.03.06«Торговое дело»

Профиль

Уровень образования
Бакалавриат

Составитель



д.э.н., профессор Акопова Е.С.
(подпись)

Ростов-на-Дону, 2018

Оглавление

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	3
2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	3
3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	5
4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	17

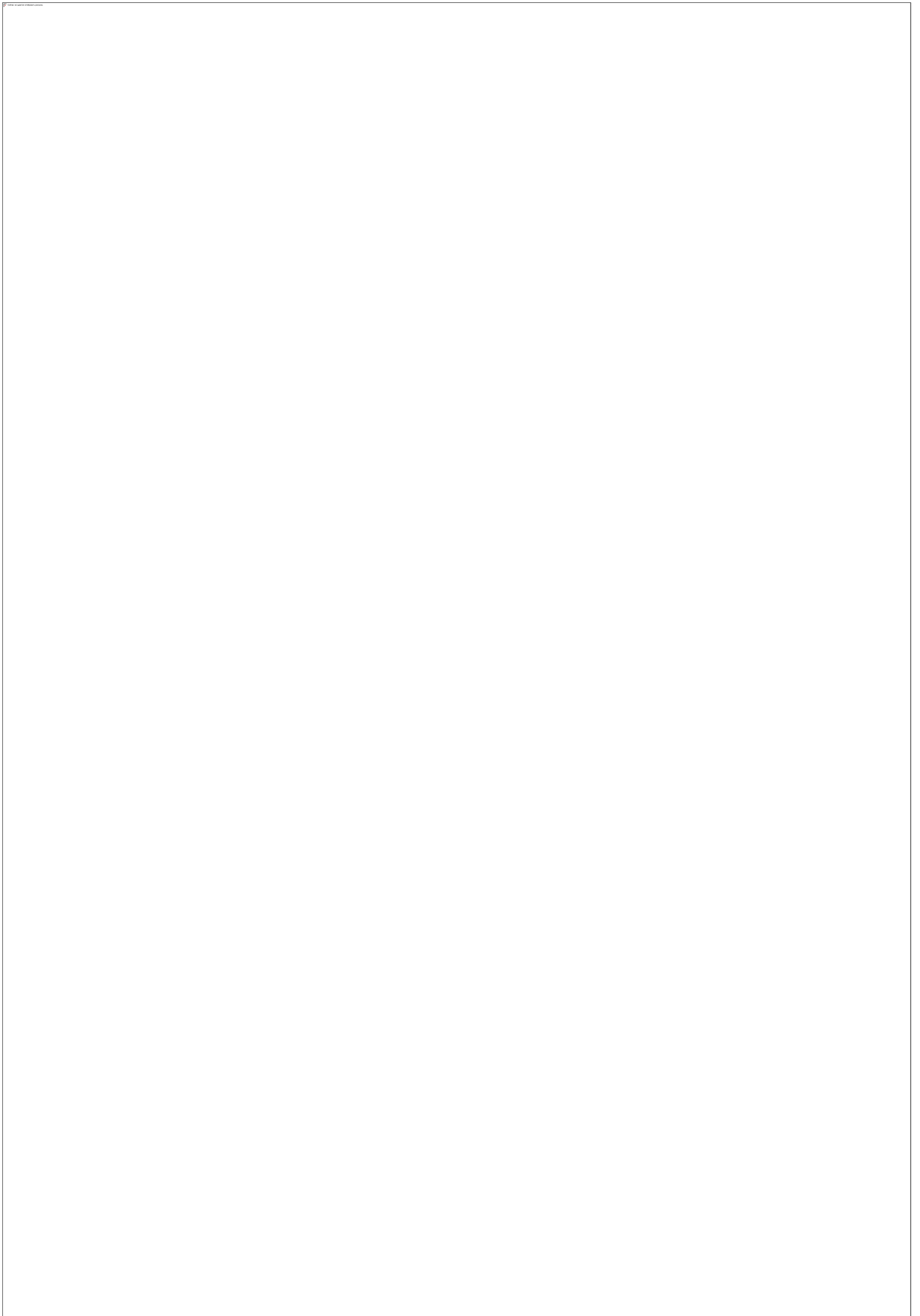
1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования представлен в п. 3. «Требования к результатам освоения дисциплины» рабочей программы дисциплины.

2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение			
Знать Уровень 1 основных деловых партнеров Уровень 2 содержание договора поставки Уровень 3 условия выполнения договора поставки	Полнота и достаточности информации для выбора контрагентов Аргументированность выбора внешнеэкономического контрагента	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы	О-опрос (вопросы 13-28, 33-42), Т-тест (вопросы 5-9) К-кейс №2,
Уметь Уровень 1 собирать сведения об основных деловых партнерах Уровень 2 описывать значение стратегии для предприятия Уровень 3 осуществлять контроль за условиями договора поставок	Составление внешнеэкономического контракта и документов по предконтрактной работе	умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал	С-собеседование (вопросы 1-7 модуля 1) Р-реферат (вопросы 12-18)
Владеть Уровень 1 навыками поиска деловых партнеров Уровень 2 основами заключения договора поставки Уровень 3 знаниями в сфере эффективности	Расчет и оценка показателей эффективности внешнеэкономической деятельности	умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к	



целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы».

3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Кафедра Коммерции и Логистики
Вопросы к экзамену
по дисциплине ВЭД предприятий

1. Сущность ВЭД и ее содержание.
2. Объекты, субъекты, предмет, цели и задачи ВЭД предприятия.
3. Факторы развития ВЭД.
4. Принципы реализации.
5. Виды ВЭД
6. Цели и принципы регулирования ВЭД.
7. Государственное регулирование ВЭД.

11. Понятие внешнеторговой операции.
12. Виды и объекты внешнеторговой операции
13. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме
14. Операции по купле-продаже услуг.
15. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
16. Товарообменные и компенсационные сделки.
17. Международные торгово-посреднические операции.
18. Порядок заключения внешнеэкономических сделок
19. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
20. Планирование ВЭД.
21. Исследование особенностей зарубежного рынка.
22. Выбор иностранного партнера.
23. Виды и условия внешнеторговых контрактов.
24. Условия внешнеторгового контракта
25. Базисные условия поставки товара.
26. Содержание договора купли-продажи.
27. Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок.
28. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт.
29. Формы выхода на внешний рынок.
30. Классификация внешнеторговых операций
31. Прямые методы выхода на внешний рынок
32. Косвенные методы выхода на внешние рынки
33. Документы по подготовке экспортной и импортной продукции.
34. Коммерческие документы.
35. Транспортные документы.
36. Транспортно-экспедиторские документы.
37. Страховые документы.
38. Таможенные документы
39. Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности.
40. Оценка эффективности экспортных операций.
41. Оценка эффективности импортных операций.
42. Комплексная оценка эффективности.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» (84-100 баллов) выставляется, если вопрос раскрыт полностью с привлечением ссылок на дополнительную литературу и практические примеры, изложение ответа систематизировано, последовательно и логически связано, выводы обоснованы;
- оценка «хорошо» (67-83 балла) выставляется, если вопрос раскрыт без привлечения ссылок на дополнительную литературу и практические примеры, не

все выводы сделаны и/или обоснованы, изложение ответа не систематизировано, непоследовательно и логически не связано;

- оценка «удовлетворительно» (50-66 баллов) выставляется, если вопрос раскрыт не полностью, а выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы, ответ не систематизирован и/или не последователен, ответы даны только на элементарные дополнительные вопросы;

- оценка «неудовлетворительно» (0-49 баллов) выставляется, если вопрос не раскрыт, отсутствуют выводы, изложение ответа логически не связано, не даны ответы даже на элементарные дополнительные вопросы.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Кафедра Коммерции и Логистики

Тесты письменные и/или компьютерные*
по дисциплине ВЭД предприятий

1. Банк тестов по модулю «Концептуальные основы внешнеэкономической деятельности»

1. *Внешиэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой А. совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами*

а). организационно – увязанные экспортно-импортные операции
б). разработку стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

2. *К числу основных видов таможенных платежей при перемещении товаров через границу относят следующие:*

а). Таможенные пошлины, акцизы, налог на добавленную стоимость, сборы за таможенное оформление, сборы за хранение товаров

б). Таможенные пошлины, сборы за таможенное оформление, акцизы, налог на добавленную стоимость

в). Таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, сборы за таможенное оформление

3. *Испания решает установить контроль внешней торговли с тем, чтобы снизить дефицит платежного баланса. Одним из результатов этого решения будет:*

а). снижение испанского экспорта товаров и услуг, увеличение импорта товаров и услуг

б). снижение испанского импорта товаров и услуг, увеличение экспорта товаров и услуг

в). увеличение испанского импорта и экспорта товаров и услуг

4. *Фактор, обеспечивающий успешное развитие внешнеэкономических отношений:*

а) государственная поддержка предпринимательских структур

б) полная самостоятельность предприятий

в) конкуренция на зарубежных и отечественных рынках

г) таможенные барьеры

5. *Признаками международной сделки являются:*

а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца

б) совершение сделки между иностранными партнерами, предприятия которых находятся в одной стране

в) совершение платежа в иностранной валюте

6. К основной внешнеэкономической операции относится:

- а) страхование грузов
- б) экспедиторские операции
- в) лизинг
- г) международные расчеты

7. Как называют налог на импортную продукцию?

- а) квота
- б) лицензия
- в) пошлина

8. Контингентирование - это:

- а) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей
- б) разрешение на право вывоза или ввоза товаров
- в) контроль за количественными и стоимостными квотами
- г) санитарно-ветеринарные нормы

9. К вспомогательным операциям относится:

- а) бартер
- б) перевозка грузов
- в) аренда оборудования
- г) импорт

9. Средство, не оказывающее стимулирующее воздействие на увеличение экспорта:

- а) кредитование
- б) квотирование
- в) субсидирование
- г) страхование

10. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

- а) неравномерный уровень развития различных стран мира
- б) однотипность социально-экономических отношений
- в) равномерная обеспеченность ресурсами
- г) равномерная обеспеченность ресурсами

11. Как называется ограничение экспортных и/или импортных поставок определенным количеством товаров или их суммарной стоимостью на установленный период времени:

- а) лицензирование;
- б) квотирование;
- в) специальные пошлины.

12. Признаками международной коммерческой сделки являются:

- а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
- б) совершение платежа в иностранной валюте;
- в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
- г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

13. *Протекционизм – это:*

А. теория и практика регулирования внешней торговли, обеспечивающая экономическую независимость страны-экспортера ;

Б. теория и практика регулирования внешней торговли, способствующая эффективному распределению ресурсов в мировом хозяйстве, стимулирующая конкуренцию между производителями различных стран;

В. теория и практика регулирования внешней торговли, защищающая субъектов отечественной экономики от иностранной конкуренции

14. *К основным формам внешнеэкономических связей относят:*

А. торговля; совместное предпринимательство; оказание услуг; сотрудничество, содействие

Б. купля-продажа продукции интеллектуального труда, кооперация производства, научный, культурный обмен, техническое, экономическое сотрудничество

В. торговый обмен продукцией для промышленного и общественного потребления, научное, техническое, экономическое сотрудничество, культурный обмен, спортивные мероприятия

15. *Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин - это способ расчета:*

а) расчетный

б) в денежных величинах за физическую единицу товара

в) комбинированный

г) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров

16. *Как отразится на внешней торговле страны рост курса ее национальной валюты:*

А. возрастут экспорт и импорт;

Б. возрастет экспорт, сократится импорт

В. сократится экспорт, возрастет импорт

17. *Когда будет выигрыш от международной торговли?*

а) когда страна обладает сравнительным преимуществом в производстве товара;

б) когда мировая цена на экспортируемый товар будет ниже внутренней;

в) когда мировая цена и внутренняя цена на экспортируемый товар будут равны;

г) когда страна-экспортер имеет больше природных ресурсов;

д) когда мировая цена на экспортируемый товар будет выше внутренней цены.

18. *Почему отрасли, конкурирующие с импортом, выступают против свободной внешней торговли?*

а) им придется повышать мировые цены на импортируемый товар;

б) они повышают объем продаж тем потребителям, которые предпочитают импортную продукцию;

в) им придется понизить эффективность производства, чтобы оставаться конкурентоспособными;

г) им придется продавать свою продукцию по более низким ценам, так как конкуренция обострится;

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Кафедра Коммерции и Логистики
Кейс-задачи
по дисциплине ВЭД предприятий

Кейс 1. Издержки протекционизма в США

США часто представляют себя как страну, которая является приверженцем неограниченной свободной торговли. В переговорах с торговыми партнерами, такими, как Китай, Европейский союз и Япония, можно часто слышать, заверения американских торговых представителей о том, что экономика США является открытой, с незначительным количеством таможенных пошлин. Несмотря на то что таможенные пошлины на товары, ввозимые в США, действительно меньше по сравнению с другими индустриальными странами, они все равно имеют место. Ряд исследований показали, что в течение 80-х гг. пошлины обошлись покупателям США на сумму в размере около 2 млрд долл. в год.

Исследование, проведенное Гари Хуфбауэром и Ким Эллиотом в Институте международной экономики, было посвящено влиянию таможенных пошлин на экономическую деятельность в 21 сфере промышленности с ежегодным объемом продаж в 1 млрд долл. или более, которые США тщательно защищали от внешней конкуренции. Среди этих индустрий оказались индустрия одежды, керамической плитки, сумок и производство сахара. В этих отраслях первоначально таможенные пошлины были введены, чтобы оградить американские фирмы и их работников от внешних конкурентов, предлагающих более низкие цены.

Обычным доводом для введения пошлин было то, что фирмы США без такой поддержки разорятся, что вызовет значительное увеличение безработицы. Таким образом, пошлины представлялись как имеющие положительное влияние на экономику США, не говоря уже о Казначействе США, которое извлекало пользу от соответствующих доходов.

Исследование, однако, показало, что в то время, как эти пошлины позволили сохранить 200 000 рабочих мест в защищаемых сферах промышленности, которые бы были потеряны в случае внешней конкуренции, они стоили американским покупателям около 32 млрд долл. в год в форме более высоких цен. Даже после того, как доходы от этих пошлин вошли в казну США, общая сумма, уплаченная нацией, все равно составила 10,2 млрд долл. в год, или более чем 50 000 долл. на 1 сохраненное рабочее место.

Экономисты, проводившие эти исследования, доказали, что цифры преуменьшили действительные расходы, которые несет страна, введя эти пошлины. Они придерживаются мнения, что, делая импортные товары менее конкурентоспособными по отношению к американским товарам, пошлины позволили местным производителям ставить более высокие цены, чем они должны были быть, так как им не было нужды конкурировать с более дешевыми импортными товарами.

Ослабляя конкуренцию, даже слегка, эти пошлины уничтожили стимул для фирм становиться более эффективными, замедляя, таким образом, экономический прогресс. Более того, авторы исследования отмечают, что если бы пошлины не были бы введены, определенная часть от суммы в 32 млрд долл., освобождающихся ежегодно, была бы потрачена на другие товары и услуги. Рост этих отраслей вызвал бы появление новых рабочих мест, компенсируя потерю 200 000 рабочих мест в защищаемых отраслях.

Задания:

1. Используя данные рассмотренной выше ситуации, обоснуйте:

- а) точку зрения владельцев и работников компаний в защищаемых отраслях;
- б) позицию американского правительства;
- в) позицию ученых.

Выберите правильный вариант ответа и приведите основные аргументы, подтверждающие, что во внешнеэкономической политике США придерживаются принципов:

- а) «свободной торговли»;
- б) политики протекционизма.

3. Какой может быть роль ВТО в решении данных вопросов?

Кейс 2 Компания «Тойота»: способы проникновения на зарубежные рынки

Во многих отношениях «Тойота» стала жертвой своих собственных успехов. До 60-х гг. «Тойота» оставалась неизвестной автомобильной компанией. В 1950 г. «Тойота» выпустила всего лишь 11 700 транспортных средств. В 1970 г. производство увеличилось до 1,6 млн машин, а в 1990 г. цифра достигла 4,12 млн. С течением времени «Тойота» стала третьей по значимости автомобильной компанией и самым большим экспортером машин в мире. По мнению многих аналитиков, резкий подъем «Тойоты» связан с высоким уровнем производства и моделями машин мирового класса, все это превратило ее не только в самую продуктивную автомобильную компанию мира, но и в корпорацию, которая постоянно производила высококачественные автомобили, имеющие лучший дизайн.

Большую часть своего существования «Тойота» экспортировала автомобили на мировые рынки со своих заводов в Японии, однако к началу 80-х гг. политическое давление и разговоры о местных правилах заставили изначально нерасположенную к этому компанию «Тойота» пересмотреть свою стратегию экспорта. В 1981 г. «Тойота» уже согласилась на «добровольные» ограничения по экспорту с США, следствием этого было отсутствие роста экспорта с 1981 по 1984 г. В результате «Тойота» задумалась об открытии своих заводов по производству машин за рубежом.

Первый завод появился как совместное предприятие с «General Motors» (50/50 %) в 1983 г. под названием «New United Motor Manufacturing Inc.» (NUMMI). NUMMI, расположенная во Фремонте (Калифорния) начала выпускать автомобили «Chevrolet Nova» для GM в декабре 1984 г. Максимальная производительность этого завода была 250 тыс. машин в год. Для «Тойоты» совместное предприятие предоставило возможность узнать, сможет ли она выпускать качественные машины в США, используя американских рабочих и поставщиков. «Тойота» также приобрела опыт в общении с американским профсоюзом, поэтому избежала «добровольных» ограничений по импорту. К осени 1986 г. завод работал на полную мощность, и по первым показателям можно было судить, что завод приближался к уровню производительности и качества, близкому к тем, которые достигались на главном заводе «Тойоты» в Японии — «Такаоке».

Воодушевленная своим успехом с NUMMI, «Тойота» в декабре 1985 г. объявила, что она построит завод по производству автомобилей в Джорджтауне (Кентукки). Завод, начавший свою функционирование в мае 1988 г., официально имел мощность производства до 200 тыс. «Camrys» в год, однако к началу 1990 г. завод выпускал 220 тыс. машин в год. Этот успех сопровождался заявлением «Тойоты» о постройке второго завода в Джорджтауне, который также должен производить 200 тыс. автомобилей в год. Два завода и NUMMI в общем дали «Тойоте» возможность производить 660 тыс. автомобилей в год в Северной Америке.

Помимо заводов в Америке, «Тойота» начала строить заводы в Европе в ответ на растущее протекционистское давление там. «Тойота» также предвидела уменьшение торговых барьеров в 1992 г. среди государств-членов Европейского союза. В 1989 г. было объявлено, что компания будет строить завод в Англии, который к 1997 г. произведет 200 тыс. машин в год. Подразумевалось, что после 1992 г. большая часть продукции завода будет экспортироваться в остальные страны Евросоюза. Это решение побудило премьер-министра Франции охарактеризовать Англию как «японского авианосца, находящегося на острове в ожидании атаки». Опасаясь того, что Евросоюз ограничит ее экспансию, «Тойота» присоединилась к другим японским автомобильным компаниям, согласившимся удерживать свою долю на европейском авторынке до 11 %, по крайней мере, до 2000 г.

Дела не всегда шли гладко. Основной проблемой было выстраивание сети поставщиков за рубежом, которую можно было бы сравнить с сетью «Тойоты» в Японии. На встрече с североамериканской ассоциацией поставщиков «Тойоты» в 1990 г. руководство компании довело до их сведения, что процент брака на запчастях,

произведенных 75 североамериканскими и европейскими поставщиками был в сто раз больше по сравнению с уровнем брака запчастей, которые поставляют 147 японских поставщиков. Руководители «Тойоты» также отметили, что запчасти, произведенные в Северной Америке и Европе имели тенденцию быть значительно дороже подобных запчастей, производимых в Японии. Из-за этих проблем «Тойота» импортировала многие запчасти из Японии для сборки автомобилей в Северной Америке и Европе. Однако увеличение импорта запчастей из Японии только усилило торговое напряжение между США и Японией. Большой объем импорта такого рода явился камнем преткновения в торговых переговорах между США и Японией. Чтобы выйти из этой ситуации, «Тойота» увеличила количество машин, собираемых в Северной Америке и Европе. К 1996 г. 70 % машин «Тойоты», собираемых в США и Европе, производилось на местном уровне, по сравнению с 40 % в 1990 г. Чтобы достичь этого, «Тойота» организовала интенсивное обучение поставщиков, как в Европе, так и в США, направленное на ознакомление местных поставщиков с японскими методами производства.

Задания:

1. Обоснуйте, какие из известных Вам способов и видов проникновения на зарубежные рынки использовала компания «Тойота».

2. Выделите основные проблемы, с которыми сталкивалась компания при работе на зарубежных рынках, с точки зрения менеджмента. Каким образом руководство компании пыталось их разрешить? Что, по Вашему мнению, можно было еще предпринять для решения названных проблем?

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если отмечается соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность

- оценка «не зачтено» если отмечается не соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; предлагаемое решение не обоснованно, отсутствуют альтернативные варианты, проблема рассмотрена не комплексно.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Кафедра Коммерции и логистики
Вопросы для собеседования
по дисциплине ВЭД предприятий

Модуль 1 «Концептуальные основы внешнеэкономической деятельности»

1. Условия, оказывающие влияния на проведение внешнеэкономической сделки
2. Гармонизированная система описания и кодирования товара
3. Жизненный цикл товара на внешнем рынке
4. Конкурентоспособность экспортного товара
5. Интеграция России в систему международных экономических отношений
6. Услуги в международной торговле
7. Внешнеторговые связи России

Модуль 2 «Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий»

1. Документальное оформление подготовки внешнеэкономических контрактов
2. Содержание внешнеэкономического контракта

3. Организация доставки товара и управление ею во внешнеторговых связях
4. Анализ экспортного потенциала предприятия
5. Логистический аспект внешнеторговых сделок
6. Кредитование во внешнеэкономической деятельности

Критерии оценки:

Оценка «отлично» выставляется, если студент:

- обстоятельно, с достаточной полнотой излагает сущность вопросов экзаменационного билета;
- дает правильные формулировки, точные определения понятий, законов и терминов;
- обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ. Может привести примеры, не только данные в учебнике, лекциях, но и подмеченные студентом на экскурсиях и во время прохождения практики, а также демонстрирует знания, полученные из других источников информации (специальные журналы, научные доклады, рефераты, монографии, выставки по профилю специальности, научно-практические конференции и т.д.);
- свободно владеет материалом, показывая связанность и последовательность в изложении, привлекает при изложении сущности вопросов знания промежуточных учебных дисциплин;
- кратко, четко и по существу отвечает на вопросы, задаваемые членами комиссии

Оценка «хорошо» ставится, если студент:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает при этом единичные ошибки и неточности, которые сам же уточняет или исправляет после замечаний преподавателя или членов комиссии;

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент:

- допускает неточности в формулировке правил, терминов, формулировок, законов;
- излагает материал недостаточно связно и последовательно.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент:

- обнаруживает незнание большей части материала соответствующих вопросов экзаменационного билета, допускает в формулировках определений, понятий и правил неточности и ошибки, искажающие их смысл;
- беспорядочно и неуверенно излагает содержание материала, сопровождая изложение материала частыми заминками и прерыванием;
- обнаруживает полное незнание или непонимание материала.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Кафедра Коммерции и Логистики
Темы рефератов
по дисциплине ВЭД предприятий

1. Внешнеэкономический комплекс страны и формы его функционирования
2. Факторы развития ВЭД
3. Стратегия внешнеэкономической интеграции России
4. Конкурентоспособность российской продукции на европейских рынках
5. ВТО: структура и функции
6. Преимущества и недостатки участия в ВТО России
7. Основные функции Правительства РФ в сфере регулирования ВЭД
8. Задачи и функции ВТО в сфере регулирования ВЭД
9. Функции Федеральной таможенной службы в сфере регулирования ВЭД
10. Функции внешнеэкономических служб предприятия
11. Способы выхода на внешний рынок
12. Финансовые результаты и контроль ВЭД
13. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами
14. Формы расчетов в контрактах купли-продажи
15. ИНКОТЕРМС-2010 и его значение для заключения внешнеторговых контрактов
16. Основные виды скидок с цены во внешнеторговых контрактах
17. Организация страхования внешнеэкономической деятельности
18. Особенности документационного оформления торгово-посреднических операций

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если работа была выполнена автором самостоятельно; студент подобрал достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной; контрольная работа отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности; контрольная работа соответствует всем требованиям по оформлению;

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если работа не была выполнена автором самостоятельно; студент подобрал не достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной ; литературный источник содержит не актуальную информацию; контрольная работа не отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности; контрольная работа не соответствует всем требованиям по оформлению.

Комплект заданий для контрольной точки

Вариант 1

1. Основные виды современных международных выставок и ярмарок. Их признаки и цели.
2. Понятие договора (контракта) международной купли-продажи
3. *Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин - это способ расчета:*
 - а) расчетный
 - б) в денежных величинах за физическую единицу товара

- в) комбинированный
- г) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров

Вариант 2

1. Существенные и несущественные условия внешнеторговых контрактов.
2. Инкотермс-2010, его структура и содержание.
3. *Установите соответствие между видами организационных форм международной торговли и их товарами*

- 1) международные товарные биржи
- 2) международные торги:
- 3) международные аукционы:

- а) сахар рафинированный;
- б) заказы на поставку машин; и оборудования ,
- в) чай,
- г) табак ,
- д) заказы на сооружения

промышленных

объектов

- е) кофе,
- ж) растительные масла,
- з) цветы

Вариант 3

1. Формы расчетов в контрактах купли-продажи.
2. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
3. *Выделите основные международные коммерческие операции*
 - а) международные операции по оказанию производственно-технических услугами;
 - б) операции по международным перевозкам грузов
 - в) международные операции по обмену товарами в материально-вещественной форме;
 - г) международные посреднические услуги;
 - д) международные операции по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности
 - е) международные арендные операции
 - ж) операции, связанные с осуществлением международных расчетов и платежей

Вариант 4

1. Управление ВЭД: содержание, принципы, функции, методы.
2. Нетарифные методы регулирования ВЭД.
3. *Прямые иностранные инвестиции предполагают:*
 - а) предоставление займа местной компании;
 - б) создание собственного производства за границей;
 - в) ссуду финансовых средств местной компании;
 - г) покупку контрольного пакета акций местной компании.

Вариант 5

1. Таможенно-тарифное регулирование.
2. Понятие внешнеторгового посредничества. Классификация торгово-посреднических операций
3. *Отметьте меры государственного поощрения экспорта*
 - а) высокие импортные пошлины
 - б) субсидии экспортерам
 - в) повышение курса национальной валюты
 - г) экспортные кредиты
 - д) государственные инвестиции

Вариант 6

1. Понятие международных перевозок, виды транспорта и транспортная документация.
2. Эффективность внешнеэкономических сделок. Методика определения эффективности внешнеторговых сделок.
3. *Под международной торговой сделкой понимается:*
 - а) договор между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями;
 - б) действия, направленные на установление, изменение или прекращение правовых отношений с иностранными контрагентами;
 - в) договор, заключенный между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства.

Вариант 7

1. Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора.
2. Риски во внешнеэкономической деятельности.
3. *Выделите основные инструменты государственного внешнеторгового регулирования*
 - а) таможенные тарифы;
 - б) протекционизм;
 - в) нетарифные методы регулирования;
 - г) реэкспорт;
 - д) меры по стимулированию экспорта

Вариант 8

1. Виды и объекты внешнеторговых операций
2. Методы формирования контрактной цены в международных торговых сделках
3. *Как называется ограничение экспортных и/или импортных поставок определенным количеством товаров или их суммарной стоимостью на установленный период времени:*
 - а) лицензирование;

- б) квотирование;
- в) специальные пошлины;
- г) эмбарго
- д) протекционизм

Вариант 9

1. Подготовка и оформление внешнеторговых сделок
2. Необходимость использования торговых посредников во внешней торговле. Торгово-посреднические операции
3. *Контингентирование - это:*
 - а) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей
 - б) разрешение на право вывоза или ввоза товаров
 - в) контроль за количественными и стоимостными квотами
 - г) санитарно-ветеринарные нормы

Вариант 10

1. Базисные условия поставки товаров
2. Товарообменные операции во внешней торговле
3. *Признаками международной сделки являются:*
 - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
 - б) совершение сделки между иностранными партнерами, предприятия которых находятся в одной стране
 - в) совершение платежа в иностранной валюте

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если работа была выполнена автором самостоятельно; студент подобрал достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной; контрольная работа отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности; контрольная работа соответствует всем требованиям по оформлению;

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если работа не была выполнена автором самостоятельно; студент подобрал не достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной ; литературный источник содержит не актуальную информацию; контрольная работа не отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности; контрольная работа не соответствует всем требованиям по оформлению

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 3 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

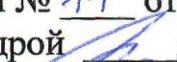
Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию экзаменационной сессии в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Защита курсовой работы (проекта) проводится за счет времени, отведенного на освоение дисциплины.

Приложение 2
к рабочей программе

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Рассмотрено и одобрено
на заседании кафедры Коммерции и
Логистики
Протокол № 11 от «22» 05 2018 г.
Зав.кафедрой  д.э.н., проф. Альбеков А.У.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

ВЭД предприятий

Направление подготовки
38.03.06«Торговое дело»

Уровень образования

бакалавриат

Составитель


(подпись)

д.э.н., профессор Аكوпова Е.С.

Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание

Ростов-на-Дону, 2018

Методические указания по освоению дисциплины «ВЭД предприятий» адресованы студентам всех форм обучения.

Учебным планом по направлению подготовки 38.03.06«Торговое дело» предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки сбора, анализа и обработки информации для работы предприятия на внешнем рынке, составления внешнеторгового контракта и проведения оценки эффективности экспортно-импортных операций.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные

преподавателем при изучении каждой темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Студент должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности:

- информационно-развивающие;

- репродуктивные;
- кейс-методы;
- проблемные лекции;
- творческие задания;
- дискуссии.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой ВУЗа <http://library.rsue.ru/> . Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.

Методические рекомендации по выполнению домашнего задания по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»

В соответствии с учебным планом студенты заочного отделения должны выполнить домашнее задание, в процессе выполнения которого студенты имеют возможность подробно ознакомиться с учебной литературой, нормативными актами и документами, монографиями, статьями из журналов и газет. Необходимые сведения могут быть почерпнуты из статистических источников, в том числе иностранных.

Выполнение контрольной работы должно способствовать закреплению знаний в области мировой экономики и внешнеэкономической деятельности, освоению навыков систематизации и обстоятельного анализа данных, полученных из периодики, специальной литературы, статистических сборников. Написание контрольной работы дает возможность студенту проявить свое умение самостоятельно работать с различными информационными источниками, ясно излагать существо избранной темы, обобщать собранный материал и делать выводы.

При написании работы студент может опираться на предлагаемую литературу, а также воспользоваться материалами, полученными из других достоверных источников. Подбор литературы производится с помощью тематических алфавитных каталогов, имеющих в библиотеке.

Актуальная фактическая и статистическая информация может быть получена из сети интернет.

Объем контрольной работы должен составлять 15-20 страниц стандартного формата (А4). В тексте контрольной работы приводятся выдержки из различных источников при этом необходимо делать ссылки (сноски) на цитируемые книги, статьи и другие используемые материалы.

Каждый вариант контрольной работы состоит из двух теоретических вопросов и одного практического вопроса в форме теста.

Последняя цифра № зачетной книжки	Вариант контрольной работы
1	9
2	7

3	5
4	3
5	1
6	10
7	8
8	6
9	4
10	2

Инструкция и/или методические рекомендации по выполнению кейса

Для подготовки к решению кейсов рекомендуется использовать материалы лекционного курса и литературы, рекомендованной рабочей программой данной дисциплины.

Для успешного решения кейса необходимо:

1. Определить проблемы.
2. Найти фактов по данной проблеме.
3. Рассмотреть альтернативные решения.
4. Выбрать обоснованное решение.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

В процессе поэтапной работы с кейсом в аудитории обычно выделяют следующие этапы:

1. Этап введения в кейс. Кейсы могут быть розданы каждому обучающемуся за день до занятий или на самом занятии. В последнем случае на ознакомление выделяется 5-7 мин в зависимости от сложности кейса.
2. Анализ ситуации (индивидуально или в малых группах). После деления на микрогруппы (3-5 чел) дается определенное время для решения проблемы, подготовки и выступления (не более 20-25 мин). Жесткое требование — укладываться в установленные сроки. Участники выявляют проблему, вырабатывают, оценивают и выбирают оптимальное решение, готовятся к презентации.
3. Этап презентации решений по кейсам. Представляют решение кейса от каждой малой группы 1 — 2 участника (спикера). Время — до 5 мин. Каждая группа делает доклад о полученных результатах и рефлексивный доклад о ходе групповой работы. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.
4. Этап общей дискуссии. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.
5. Этап подведения итогов.. Заключение по полученным каждой подгруппой результатам делает преподаватель после завершения обсуждения всех докладов. Продолжительность — 5-10 мин

Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению реферата

Реферат – письменный доклад по определенной теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п. К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

Реферат не копирует дословно содержание первоисточника, а представляет собой новый вторичный текст, создаваемый в результате систематизации и обобщения материала первоисточника, его аналитико-синтетической переработки. Будучи вторичным текстом, реферат составляется в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к связанному высказыванию: так ему присущи следующие категории: оптимальное соотношение и завершенность (смысловая и жанрово-композиционная). Для реферата отбирается информация, объективно-ценная для всех читающих, а не только для одного автора. Автор реферата не может пользоваться только ему понятными значками, пометами, сокращениями. Работа, проводимая автором для подготовки реферата должна обязательно включать самостоятельное мини-исследование, осуществляемое студентом на материале или художественных текстов по литературе, или архивных первоисточников по истории и т.п. Организация и описание исследования представляет собой очень сложный вид интеллектуальной деятельности, требующий культуры научного мышления, знания методики проведения исследования, навыков оформления научного труда и т.д. Мини-исследование раскрывается в реферате после глубокого, полного обзора научной литературы по проблеме исследования. В зависимости от количества реферируемых источников выделяют следующие виды рефератов:

-монографические – рефераты, написанные на основе одного источника;

-обзорные – рефераты, созданные на основе нескольких исходных текстов, объединенных общей темой и сходными проблемами исследования

Оформление самостоятельной работы

Любая самостоятельная работа должна быть выполнена с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа белой бумаги формата А4 через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным. Размер шрифта (кегель) – 14.

Тест работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, левое – 30 мм.

Разрешается использовать компьютерные возможности акцентирования внимания на определенных терминах, формулах, применяя шрифты разной гарнитуры.

Опечатки и графические неточности, обнаруженные в процессе подготовки самостоятельной работы, допускается исправлять подчисткой или закрашиванием белой краской и нанесением на том же месте исправленного текста (графики) машинописным способом или черными чернилами, пастой или тушью – рукописным способом.

Основную часть работы следует делить на разделы, подразделы и пункты. Пункты, при необходимости, могут делиться на подпункты. При делении текста на пункты и подпункты необходимо, чтобы каждый пункт содержал законченную информацию.

Разделы, подразделы, пункты и подпункты следует нумеровать арабскими цифрами и записывать с абзацного отступа.

Разделы должны иметь порядковую нумерацию в пределах всего текста, за исключением приложений. Точка в конце порядкового номера не ставится.

Номер подраздела включает номер раздела и порядковый номер подраздела, разделенные точкой.

Пример: 1.1, 1.2, 1.3 и т.д.

Разделы и подразделы должны иметь заголовки, в которых четко и кратко отражается содержание разделов, подразделов.

Страницы отчета следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту отчета. Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки.

Титульный лист включают в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

Иллюстрации и таблицы, расположенные на отдельных листах, включают в общую нумерацию страниц отчета. Иллюстрации и таблицы на листе формата А3 учитывают как одну страницу.

Иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы) следует располагать в отчете непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице.

Иллюстрации могут быть в компьютерном исполнении, в том числе и цветные. На все иллюстрации должны быть даны ссылки в отчете.

Иллюстрации следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. Допускается нумеровать иллюстрации в пределах раздела. В этом случае номер иллюстрации состоит из номера раздела и порядкового номера иллюстрации, разделенных точкой.

Например, *Рисунок 1.1.*

Иллюстрации, при необходимости, могут иметь наименование и пояснительные данные (подрисовочный текст). Слово «Рисунок» и наименование помещают после пояснительных данных и располагают следующим образом:

Рисунок 1 – Название

При ссылках на иллюстрации следует писать «... в соответствии с рисунком 2» при сквозной нумерации и «... в соответствии с рисунком 1.2.» при нумерации в пределах раздела.

Таблицы применяют для лучшей наглядности и удобства сравнения показателей. Название таблицы должно отражать ее содержание, быть точным, кратким. Название таблицы следует помещать над таблицей слева, без абзачного отступа в одну строку с ее номером через тире.

При переносе части таблицы название помещают только над первой частью таблицы, нижнюю горизонтальную черту, ограничивающую таблицу, не проводят. Над другими частями пишут слово «Продолжение» и указывают номер таблицы, например: «Продолжение таблицы 1»

Таблицу следует располагать непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые, или на следующей странице. На все таблицы должны быть ссылки в отчете.

Таблицы следует нумеровать арабскими цифрами сквозной нумерацией. Допускается нумеровать таблицы в пределах раздела. В этом случае номер таблицы состоит из номера раздела и порядкового номера таблицы, разделенных точкой.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничивают линиями. Допускается применять размер шрифта в таблице меньший, чем в тексте. Шапка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы.

Уравнения и формулы следует выделять из текста в отдельную строку. Выше и ниже каждой формулы или уравнения должно быть оставлено не менее одной свободной строки.

Формулы следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всего отчета арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке.

Ссылки в тексте на порядковые номера формул дают в скобках. Пример – в формуле (1).

В работе допускается выполнение формул и уравнений рукописным способом черными чернилами.

Приложения оформляют как продолжение работы на последующих его листах. В тексте на все приложения должны быть даны ссылки. Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте отчета.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием наверху посередине страницы слова «Приложение». Приложения обозначают заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ь, Ы, Ъ.

Приложение должно иметь заголовок, который записывают симметрично относительно текста с пропиской буквы отдельной строкой

При оформлении списка использованной литературы в начале помещаются законы Российской Федерации, затем в алфавитном порядке остальная литература.

Сведения об учебниках, методической и нормативной литературе должно включать фамилию и инициалы автора или авторов, заглавие книги (без кавычек), место издания, издательство, год издания, количество страниц.

Ссылки на журнальную статью оформляются следующим образом: фамилия и инициалы автора или авторов, название статьи, название журнала, номер журнала, год издания, страницы.