

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 10.12.2024 14:38:51

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

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

**УТВЕРЖДАЮ**

**Начальник**

**учебно-методического управления**

**Платонова Т.К.**

**«25» июня 2024 г.**

**Рабочая программа дисциплины**  
**Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятий**

**Направление 38.03.01 Экономика**  
**Направленность 38.03.01.20 "Международный бизнес"**

**Для набора 2022 года**

**Квалификация**  
**бакалавр**

**КАФЕДРА      **Мировая экономика и международные отношения******Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>4 (2.2)</b>		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	44	44	44	44
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Воронкова О.Н.

Зав. кафедрой: д.э.н., доц. Э.А. Исраилова

Методический совет направления: к.э.н., доцент Андреева О.В.

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у обучающихся компетенций, ориентированных на усвоение теоретико-методологических основ ведения и функционального наполнения организации внешнеэкономической деятельности в практике российских предприятий.
-----	---

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

- виды и формы ВЭД, характеристики и мотивы их реализации в практике предприятий (соотнесено с индикатором УК-3.1)
- алгоритм/технологии организации выхода и оперирования предприятия на внешних рынках (соотнесено с индикатором УК-3.1)
- функции специалистов в сфере управления ВЭД предприятия (соотнесено с индикатором УК-3.1)

**Уметь:**

- формировать и обосновывать стратегию выхода компании на внешний рынок (соотнесено с индикатором УК-3.2)
- реализовывать свои функции как специалиста по ВЭД в рамках группового творческого задания (соотнесено с индикатором УК-3.2)

**Владеть:**

- навыками исследования внешних рынков и адаптации результатов в рамках маркетингового отчета (соотнесено с индикатором УК-3.3)
- навыками структурирования и презентации информации по ВЭД в рамках группового творческого задания (соотнесено с индикатором УК-3.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. Структурно-содержательный анализ внешнеэкономической деятельности предприятия

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Тема 1.1 «Внешеэкономическая деятельность: сущность, субъекты и объекты, классификация видов и форм» Структура и содержание категориально-понятийного аппарата дисциплины «Организация и управление ВЭД». Характеристика субъектов и объектов ВЭД. Классификация видов и форм ВЭД. Характеристика традиционных видов и форм ВЭД предприятия. Содержание форм международного научно-технического ВЭД предприятия. Сущность и содержание форм международного производственно-технологического сотрудничества. Содержание форм международного инвестиционного сотрудничества. Смешанные формы внешнеэкономического сотрудничества и их характеристика. / Лек /	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
1.2	Тема 1.1 «Внешеэкономическая деятельность: сущность, субъекты и объекты, классификация видов и форм» Структура и содержание категориально-понятийного аппарата дисциплины «Организация и управление ВЭД». Характеристика субъектов и объектов ВЭД. Классификация видов и форм ВЭД. Характеристика традиционных видов и форм ВЭД предприятия. Содержание форм международного научно-технического ВЭД предприятия. Сущность и содержание форм международного производственно-технологического сотрудничества. Содержание форм международного инвестиционного сотрудничества. Смешанные формы внешнеэкономического сотрудничества и их характеристика. / Пр /	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
1.3	Тема 1.1 «Внешеэкономическая деятельность: сущность, субъекты и объекты, классификация видов и форм» Структура и содержание категориально-понятийного аппарата дисциплины «Организация и управление ВЭД». Характеристика субъектов и объектов ВЭД. Классификация видов и форм ВЭД. Характеристика традиционных видов и форм ВЭД предприятия. Содержание форм международного научно-технического ВЭД предприятия. Сущность и содержание форм международного	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

	производственно-технологического сотрудничества. Содержание форм международного инвестиционного сотрудничества. Смешанные формы внешнеэкономического сотрудничества и их характеристика. Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /				
1.4	Тема 1.2 «Роль внешнеэкономического фактора в социально-экономическом развитии страны» Историческая эволюция развития внешнеэкономической сферы в России. Характеристика моделей развития внешнеэкономических связей в России. Состояние развития видов и форм ВЭД предприятий в РФ на современном этапе. Функции развития и направления влияния ВЭД на социально-экономическое положение страны. Проблемы современного развития внешнеэкономического сектора РФ. / Лек /	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
1.5	Тема 1.2 «Роль внешнеэкономического фактора в социально-экономическом развитии страны» Историческая эволюция развития внешнеэкономической сферы в России. Характеристика моделей развития внешнеэкономических связей в России. Состояние развития видов и форм ВЭД предприятий в РФ на современном этапе. Функции развития и направления влияния ВЭД на социально-экономическое положение страны. Проблемы современного развития внешнеэкономического сектора РФ. / Пр /	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
1.6	Тема 1.2 «Роль внешнеэкономического фактора в социально-экономическом развитии страны» Историческая эволюция развития внешнеэкономической сферы в России. Характеристика моделей развития внешнеэкономических связей в России. Состояние развития видов и форм ВЭД предприятий в РФ на современном этапе. Функции развития и направления влияния ВЭД на социально-экономическое положение страны. Проблемы современного развития внешнеэкономического сектора РФ. Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
<b>Раздел 2. Организационно-методические параметры ведения ВЭД</b>					
№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Тема 2.1 «Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности» Способы государственной регламентации ВЭД различных субъектов. Система взаимодействия участника внешнеторговой деятельности с государственными органами. Порядок начала деятельности в сфере ВЭД обеспечивающих организаций (коммерческих банков, транспортных, страховых компаний, таможенных представителей). Порядок регистрации хозяйствующих субъектов с участием иностранного капитала. / Лек /	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.2	Тема 2.1 «Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности» Способы государственной регламентации ВЭД различных субъектов. Система взаимодействия участника внешнеторговой деятельности с государственными органами. Порядок начала деятельности в сфере ВЭД обеспечивающих организаций (коммерческих банков, транспортных, страховых компаний, таможенных представителей). Порядок регистрации хозяйствующих субъектов с участием иностранного капитала. / Пр /	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.3	Тема 2.1 «Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности» Способы государственной регламентации ВЭД различных субъектов. Система взаимодействия участника внешнеторговой деятельности с государственными органами. Порядок начала деятельности в сфере ВЭД обеспечивающих организаций (коммерческих банков, транспортных, страховых компаний, таможенных представителей). Порядок регистрации хозяйствующих субъектов с участием иностранного капитала. Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.4	Тема 2.2 «Внешиэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие» Сущность и типы внешнеэкономической	4	6	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3,

	<p>стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия.</p> <p>Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия-участника ВЭД. Система менеджмента качества как условие поддержания конкурентоспособности предприятия в международной бизнес-среде. Методики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия.</p> <p>Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии-участнике ВЭД. Технология маркетинговых исследований мировых рынков. Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках. Система товародвижения на предприятии и ее организация.</p> <p>Сущность и элементы ценовой политики и ценовых стратегий предприятия-участника ВЭД. Технология ценообразования во ВЭД предприятия и ее специфика. Элементы затратного метода ценообразования во ВЭД предприятия. Содержание и техника использования конкурентного метода внешнеторгового ценообразования. / Лек /</p>					Л2.4
2.5	<p>Тема 2.2 «Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие» Сущность и типы внешнеэкономической стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия.</p> <p>Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия-участника ВЭД. Система менеджмента качества как условие поддержания конкурентоспособности предприятия в международной бизнес-среде. Методики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия.</p> <p>Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии-участнике ВЭД. Технология маркетинговых исследований мировых рынков. Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках. Система товародвижения на предприятии и ее организация.</p> <p>Сущность и элементы ценовой политики и ценовых стратегий предприятия-участника ВЭД. Технология ценообразования во ВЭД предприятия и ее специфика. Элементы затратного метода ценообразования во ВЭД предприятия. Содержание и техника использования конкурентного метода внешнеторгового ценообразования. / Пр /</p>	4	8	УК-3		Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.6	<p>Тема 2.2 «Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие» Сущность и типы внешнеэкономической стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия.</p> <p>Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия-участника ВЭД. Система менеджмента качества как условие поддержания</p>	4	4	УК-3		Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

	<p>конкурентоспособности предприятия в международной бизнес-среде. Методики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия.</p> <p>Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии-участнике ВЭД.</p> <p>Технология маркетинговых исследований мировых рынков.</p> <p>Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках.</p> <p>Система товародвижения на предприятии и ее организация.</p> <p>Сущность и элементы ценовой политики и ценовых стратегий предприятия-участника ВЭД. Технология ценообразования во ВЭД предприятия и ее специфика. Элементы затратного метода ценообразования во ВЭД предприятия. Содержание и техника использования конкурентного метода внешнеторгового ценообразования.</p> <p>Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /</p>				
2.7	<p>Тема 2.3 «Организация управления ВЭД предприятия» Сущность и принципы организации управления ВЭД на предприятии.</p> <p>Формы организации внешнеэкономической службы предприятия и факторы, определяющие их выбор. Структура внешнеэкономических подразделений предприятий.</p> <p>Должностные обязанности специалиста по ВЭД. / Лек /</p>	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.8	<p>Тема 2.3 «Организация управления ВЭД предприятия» Сущность и принципы организации управления ВЭД на предприятии.</p> <p>Формы организации внешнеэкономической службы предприятия и факторы, определяющие их выбор. Структура внешнеэкономических подразделений предприятий.</p> <p>Должностные обязанности специалиста по ВЭД. / Пр /</p>	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.9	<p>Тема 2.3 «Организация управления ВЭД предприятия» Сущность и принципы организации управления ВЭД на предприятии.</p> <p>Формы организации внешнеэкономической службы предприятия и факторы, определяющие их выбор. Структура внешнеэкономических подразделений предприятий.</p> <p>Должностные обязанности специалиста по ВЭД.</p> <p>Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /</p>	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.10	<p>Тема 2.4 «Выбор иностранного партнера и переговорный процесс» Содержание и технология выбора инопартнера.</p> <p>Информационное обеспечение поиска иностранного партнера.</p> <p>Документооборот при установлении контакта с иностранным партнером. Фирменное досье как отражение информации о потенциальном инопартнере: структура и содержание.</p> <p>Переговорный процесс с иностранным партнером: технология и его особенности. Учет кросс-культурных аспектов в процессе переговоров. / Лек /</p>	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.11	<p>Тема 2.4 «Выбор иностранного партнера и переговорный процесс» Содержание и технология выбора инопартнера.</p> <p>Информационное обеспечение поиска иностранного партнера.</p> <p>Документооборот при установлении контакта с иностранным партнером. Фирменное досье как отражение информации о потенциальном инопартнере: структура и содержание.</p> <p>Переговорный процесс с иностранным партнером: технология и его особенности. Учет кросс-культурных аспектов в процессе переговоров. / Пр /</p>	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.12	<p>Тема 2.4 «Выбор иностранного партнера и переговорный процесс» Содержание и технология выбора инопартнера.</p> <p>Информационное обеспечение поиска иностранного партнера.</p> <p>Документооборот при установлении контакта с иностранным партнером. Фирменное досье как отражение информации о потенциальном инопартнере: структура и содержание.</p> <p>Переговорный процесс с иностранным партнером: технология и его особенности. Учет кросс-культурных аспектов в процессе переговоров.</p> <p>Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /</p>	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.13	<p>Тема 2.5 «Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями» Банковское обслуживание ВЭД предприятий:</p>	4	6	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3,

	направления сотрудничества и документооборот. Транспортно-экспедиторское обеспечение ВЭД и его документарное оформление. Направления взаимодействия участника ВЭД со страховыми компаниями и их документарное обеспечение. Содержание отношений участника ВЭД с организациями околотаможенной инфраструктуры. / Лек /				Л2.4
2.14	Тема 2.5 «Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями» Банковское обслуживание ВЭД предприятий: направления сотрудничества и документооборот. Транспортно-экспедиторское обеспечение ВЭД и его документарное оформление. Направления взаимодействия участника ВЭД со страховыми компаниями и их документарное обеспечение. Содержание отношений участника ВЭД с организациями околотаможенной инфраструктуры. / Пр /	4	6	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.15	Тема 2.5 «Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями» Банковское обслуживание ВЭД предприятий: направления сотрудничества и документооборот. Транспортно-экспедиторское обеспечение ВЭД и его документарное оформление. Направления взаимодействия участника ВЭД со страховыми компаниями и их документарное обеспечение. Содержание отношений участника ВЭД с организациями околотаможенной инфраструктуры. Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /	4	2	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.16	Тема 2.6 «Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия» Подходы к оценке эффективности ВЭД предприятия. Система показателей оценки эффективности внешнеторговой деятельности. Система показателей оценки эффективности совместного предпринимательства. Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества. / Лек /	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.17	Тема 2.6 «Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия» Подходы к оценке эффективности ВЭД предприятия. Система показателей оценки эффективности внешнеторговой деятельности. Система показателей оценки эффективности совместного предпринимательства. Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества. / Пр /	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.18	Тема 2.6 «Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия» Подходы к оценке эффективности ВЭД предприятия. Система показателей оценки эффективности внешнеторговой деятельности. Система показателей оценки эффективности совместного предпринимательства. Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества. Написание доклада с использованием Libre Office. / Ср /	4	4	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.19	Курсовая работа. Перечень тем представлен в приложении 1 / Ср /	4	22	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4
2.20	/ Экзамен /	4	36	УК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Воронкова О. Н., Пузакова Е. П., Пузакова Е. П.	Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие	М.: Экономистъ, 2008	82

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.2	Евсеева, О. А., Евсеева, С. А.	Международный менеджмент: учебное пособие	Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2019	<a href="https://www.iprbookshop.ru/83323.html">https://www.iprbookshop.ru/83323.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Липатов, В. А.	Внешекономическая деятельность предприятия: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	<a href="https://www.iprbookshop.ru/10641.html">https://www.iprbookshop.ru/10641.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1		Журнал "Финансовые исследования"	,	1
Л2.2	Иванов И. Н.	Внешекономическая деятельность предприятия: учеб.	М.: ИНФРА-М, 2008	69
Л2.3	Акмаева Р. И.	Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: учеб. пособие	М.: Финансы и статистика, 2006	50
Л2.4	Жудро, М. К., Жудро, М. М.	Внешекономическая деятельность. Практикум: учебное пособие	Минск: Вышэйшая школа, 2017	<a href="https://www.iprbookshop.ru/90751.html">https://www.iprbookshop.ru/90751.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"  
ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>  
Официальный сайт Международного торгового центра ИТС <https://www.trademap.org/>  
Официальный сайт ЮНКТАД <https://unctad.org/>  
Официальный сайт ФТС РФ <https://customs.gov.ru/>  
Официальный сайт ЦБ РФ <https://cbr.ru/>

### 5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС  
Libre Office

### 5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.



## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

#### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде			
<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды и формы ВЭД, характеристики и мотивы их реализации в практике предприятий</li> <li>- алгоритм/технологии организации выхода и оперирования предприятия на внешних рынках</li> <li>- функции специалистов в сфере управления ВЭД предприятия</li> </ul>	<p>Составление аналитических отчетов, докладов, обзоров о состоянии рынка оперирования участника ВЭД, осуществление поиска и сбор необходимой литературы, использование национальных, зарубежных, международных баз данных для составления маркетингового отчета, разработка и презентация маркетинг-микс компании, обоснование договорного обеспечения взаимодействия с обеспечивающими реализацию ВЭД компаниями</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение презентовать и отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет</p>	<p><i>T – тест (1-10, 1-11), Д (доклады -1-15)</i> <i>ВЭ (вопросы к экзамену 1-50)</i></p>
<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формировать и обосновывать стратегию выхода компании на внешний рынок</li> <li>- реализовывать свои функции как специалиста по ВЭД в рамках группового творческого задания</li> </ul>	<p>Составление программы переговоров с иностранным контрагентом, документов для ведения переписки с иностранным контрагентом, обоснование этапов реализации внешнеэкономической стратегии с учетом маркетингового, ценового, качественного, логистического, организационно-методического параметров</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет;</p>	<p><i>T – тест (1-10, 1-11), Д (доклады -1-15), ПОЗ (практико-ориентированные задания 1-7), ГТЗ (групповое творческое задание)</i> <i>ВЭ (вопросы к экзамену 1-50)</i></p>
<p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками исследования внешних рынков и адаптации результатов в рамках маркетингового отчета</li> <li>- навыками структурирования и презентации информации по ВЭД в рамках группового творческого задания</li> </ul>	<p>Формирование стратегии ВЭД с использованием управленческих технологий построения дерева целей, дорожных карт, расчет и оценка показателей конкурентоспособности продукции и предприятия на внешних рынках, разработка политики и стратегии ценообразования, обоснование и аргументация своего проекта аудиторией, умение доказать эффективность реализуемых мероприятий сфере ВЭД предприятия</p>	<p>полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет</p>	<p><i>ПОЗ (практико-ориентированные задания 1-7), ГТЗ (групповое творческое задание)</i></p>

## **1.2. Шкалы оценивания:**

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

## **2. 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**

### **Вопросы к экзамену**

1. Идентифицируйте структуру и содержание категориально-понятийного аппарата курса «Организация и управление ВЭД».
2. Обоснуйте эволюцию моделей развития внешнеэкономической сферы в России и дайте их характеристику.
3. Идентифицируйте сущность категории «ВЭД» и проведите ее классификацию по видам и формам.
4. Дайте характеристику видов и форм торговой модели внешнеэкономического сотрудничества.
5. Обоснуйте сущность и содержание прогрессивных видов и форм ВЭД.
6. Раскройте объекты ВЭД и проведите их классификацию в соответствии с международными и национальными классификаторами.
7. Классифицируйте субъектов ВЭД с позиций критериального подхода и дайте их характеристику.
8. Раскройте направления деятельности содействующих развитию ВЭД организаций и институтов.
9. Охарактеризуйте этапы интернационализации деятельности фирмы.
10. Охарактеризуйте состояние развития торговых форм ВЭД в РФ.
11. Охарактеризуйте состояние и проблемы развития прогрессивных форм ВЭД в РФ.
12. Назовите организационные формы совместного предпринимательства и проведите оценку их развития в РФ.
13. Охарактеризуйте состояние процесса зарубежного инвестирования российских предприятий.
14. Проведите оценку направлений влияния ВЭД на социально-экономическое развитие страны на примере РФ.
15. Охарактеризуйте порядок государственной регистрации участника внешнеторговой деятельности в РФ.
16. Обоснуйте порядок государственной регламентации деятельности таможенного представителя.
17. Обоснуйте порядок лицензирования ВЭД коммерческих банков.
18. Охарактеризуйте порядок лицензирования деятельности страховых компаний.
19. Обоснуйте порядок оформления международной деятельности транспортных компаний.
20. Обоснуйте особенности и порядок государственной регистрации предприятий с участием иностранного инвестора, аккредитации филиалов и представительств зарубежных компаний.
21. Идентифицируйте сущность и виды внешнеэкономической стратегии предприятия.

22. Обоснуйте алгоритм и инструменты разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.
23. Охарактеризуйте методики построения целевой функции развития ВЭД предприятия.
24. Обоснуйте принципы и формы организации внешнеэкономической службы на предприятии и факторы, их определяющие.
25. Охарактеризуйте структуру отдела ВЭД предприятия и функциональные обязанности его специалистов.
26. Охарактеризуйте структуру внешнеторговой фирмы и направления деятельности ее подразделений.
27. Обоснуйте алгоритм формирования конкурентоспособности продукции на внешних рынках.
28. Идентифицируйте сущность и методику оценки конкурентоспособности предприятия на внешних рынках.
29. Обоснуйте содержание политики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и методы ее реализации.
30. Обоснуйте сущность и особенности процесса ценообразования во внешнеэкономической деятельности предприятий.
31. Охарактеризуйте содержание затратного метода внешнеторгового ценообразования.
32. Дайте характеристику конкурентного метода внешнеторгового ценообразования.
33. Идентифицируйте сущность, элементы и особенности международного маркетинга.
34. Идентифицируйте элементы маркетингового комплекса предприятия-участника ВЭД и обоснуйте их специфику.
35. Охарактеризуйте виды, структуру и методы организации логистической системы во ВЭД предприятия.
36. Охарактеризуйте выбор условий выхода и работы на внешнем рынке в соответствии с Инкотермс 2020.
37. Дайте характеристику содержания коммуникационной политики предприятия на внешних рынках и ее инструментов.
38. Обоснуйте методику поиска зарубежного контрагента и его информационное обеспечение.
39. Охарактеризуйте показатели деятельности иностранного партнера в рамках фирменного досье.
40. Обоснуйте сущность и этапы переговорного процесса с иностранным партнером, направления учета особенностей его деловой культуры.
41. Охарактеризуйте этап установления контакта с иностранным контрагентом с точки зрения документооборота.
42. Дайте характеристику направлений взаимодействия участника ВЭД с коммерческими банками и их документарного оформления.
43. Обоснуйте виды транспорта в рамках обеспечения ВЭД предприятий и условия их использования.
44. Раскройте содержание и документарное оформление отношений предприятий-участников ВЭД с транспортными компаниями.
45. Обоснуйте сущность, условия и документарное обеспечение внешнеторгового страхования грузов.
46. Охарактеризуйте документарное оформление отношений предприятий-участников ВЭД с таможенными представителями.
47. Охарактеризуйте сущность и методики оценки эффективности ВЭД
48. Дайте характеристику показателей оценки эффективности экспорта продукции и технологий
49. Дайте характеристику показателей оценки эффективности импорта продукции и технологий
50. Охарактеризуйте показатели оценки эффективности совместного предпринимательства.

Максимальное количество баллов – 100.

Экзаменационный билет содержит 2 вопроса - 1 теоретический вопрос и 1 практико-ориентированное задание из раздела «Практико-ориентированные задания».

### **Критерии оценивания:**

- 85-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса 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;

- 67-84 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.

### **Темы курсовых работ**

1. Развитие и реформирование внешнеэкономической сферы Российской Федерации
2. Внешнеэкономический комплекс Российской Федерации и его современная структура
3. Предприятие как основное звено внешнеэкономического комплекса России
4. Совместное предпринимательство и его развитие в РФ
5. Зарубежное инвестирование во ВЭД российских предприятий
6. Разработка стратегии выхода предприятия на внешний рынок
7. Зарубежный опыт и российская практика организации управления ВЭД на предприятии.
8. Конкурентоспособность как условие активизации ВЭД российских предприятий
9. Стандартизация и ее роль в повышении эффективности ВЭД предприятий
10. Особенности сертификации продукции предприятий при выходе на зарубежные рынки
11. Управление качеством производства экспортной продукции
12. Разработка ценовой политики предприятий-участников ВЭД
13. Современная роль маркетинга во ВЭД российских предприятий
14. Конъюнктурная работа во ВЭД предприятий
15. Организация логистических систем во ВЭД предприятия
16. Роль ярмарочно-выставочной деятельности в повышении эффективности ВЭД предприятий
17. Система взаимодействия участника ВЭД с зарубежным партнером
18. Кросс-культурные аспекты реализации ВЭД предприятий
19. Способы выхода предприятий на внешний рынок и их обоснование
20. Особенности организации ВЭД посреднического предприятия
21. Риски во внешнеэкономической деятельности фирмы и направления их минимизации
22. Страхование во ВЭД предприятий

23. Роль банков в обслуживании ВЭД предприятий
24. Особенности организации внешнеэкономической деятельности коммерческих банков
25. Транспортное обслуживание ВЭД предприятий и фирм
26. Организация ВЭД предприятий транспортной сферы
27. Система взаимодействия участников ВЭД с налоговыми органами
28. Система отношений субъектов ВЭД при таможенном оформлении внешнеторговых грузов.
29. Особенности организации ВЭД туристских фирм
30. Особенности организации международной лизинговой деятельности
31. Организация деятельности предприятия на принципах международного франчайзинга
32. Организация деятельности предприятия на принципах международного аутсорсинга
33. Особенности организации ВЭД предприятий научно-технической сферы
34. Особенности организации ВЭД образовательных учреждений
35. Специфика организации ВЭД на предприятиях военно-промышленного комплекса
36. Организация ВЭД в сфере малого бизнеса
37. Использование электронного метода во внешнеторговой деятельности предприятий
38. Актуальные вопросы оценки эффективности ВЭД.
39. Роль ТПП и институтов поддержки в активизации ВЭД предприятий.
40. Организация контрактного производства в практике ВЭД.

### Критерии оценивания курсовых работ:

Предварительная оценка курсовых работ проводится по 50 - балльной системе на основе специальных критериев.

Критерии оценки	Количество баллов
По форме:	
Наличие плана и внутренних рубрикаций (правильность оформления)	5
Правильность цитирования и оформления списка использованных источников	5
По содержанию:	
Самостоятельность (проверяется выборочно постранично, с обсуждением выбранных отрывков, а также с использованием программы Антиплагиат – оригинальность текста – не менее 65%)	10
Умение делать выводы по собственной работе	10
Связь с российской проблематикой	5
Использование практических данных, собранных в процессе производственной практики на конкретном примере	10
Знание новейшей литературы и событий (опубликованной или происшедших в течение 6 месяцев, предшествующих написанию курсовой работы)	5
<b>ИТОГО:</b>	<b>50</b>

Отличная работа	от 41 до 50 баллов
Хорошая	31-40
Удовлетворительная	21-30
Неудовлетворительная	менее 20 баллов

После проверки преподавателем курсовой работы проставляется предварительная оценка, которая может быть изменена после защиты до 100 баллов.

Отличная работа	от 85 до 100 баллов
Хорошая	67-83
Удовлетворительная	50-66
Неудовлетворительная	менее 50 баллов

## Тесты

### Тесты по разделу 1

1. Приведите в соответствие понятие и его содержание:

- |                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| 1) Внешнеэкономические отношения    | а) составная часть внешнеэкономических отношений РФ, осуществляемая с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, органами государственной власти иностранных государств и в рамках органов международных организаций, созданных специально для этой цели, взаимосвязи в торгово-экономической, научно-технической, экологической и иных областях, - субъектами РФ в соответствии с Конституцией Российской Федерации и соглашениями о разделении полномочий, самостоятельно или совместно с федеральным центром. |
| 2) Внешнеэкономические связи        | б) совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий, связанных с проведением внешнеторговых сделок, участием в международном инвестиционном сотрудничестве, международной кооперации, валютных и финансово-кредитных операциях.  |
| 3) Внешнеэкономическая деятельность | в) система экономических отношений одной страны с другими, включающая внешнюю торговлю, внешнее кредитование и заимствование, привлечение внешних инвестиций и направление инвестиций за рубеж, участие в международной кооперации производства, подрядном сотрудничестве, реализации совместных научно-исследовательских программ и т.п.  |

2. Приведите в соответствие принадлежность предприятия к классификационному типу участников ВЭД:

- |                   |   |
|-------------------|---|
| 1) основные       | а) Ассоциация экспортеров леса и лесопродукции Приморского края |
| 2) обеспечивающие | б) Сюрвейерская компания «SGS Vostok Ltd.»                      |
| 3) содействующие  | в) ООО «Торговый Дом «Астон»                                    |

3. Приведите в соответствие виды ВЭД и объекты взаимодействия:

- |   |               |
|---|---------------|
| 1) Внешняя торговля   | а) капитал    |
| 2) Валютно-финансовые и кредитные операции                      | б) технология |
| 3) Международное научно-техническое сотрудничество              | в) товар      |
| 4) международное производственно-технологическое сотрудничество | г) услуги     |
| 5) международное инвестиционное сотрудничество                  | д) работы     |

4. Созданию совместных предприятий в координатах «затраты вступления на рынок – привлекательность инвестирования» соответствует связка:

- а) высокие-высокая;
- б) низкие-низкая;
- в) высокие - средняя;
- г) средние – высокая;
- д) другой вариант?

5. Для какой формы интернационализации деятельности фирмы характерны самые низкие затраты при самой высокой привлекательности инвестирования:

- а) управление по контракту;
- б) сборочное производство;
- в) экспорт через собственное представительство;

- г) франчайзинг;
  - д) другой вариант?
6. Какой тип посредников действует от своего имени и за свой счет:
- а) брокер;
  - б) консигнатор;
  - в) торговый дом;
  - г) дистрибьютор;
  - д) другой вариант?
7. Какая из перечисленных форм ВЭД является смешанной:
- а) международные расчеты;
  - б) портфельное инвестирование;
  - в) международный финансовый лизинг;
  - г) обучение персонала?
8. Построение системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение отдельных видов деятельности и бизнес-процессов на основе заключаемых долгосрочных соглашений, отражает содержательную сторону такой формы ВЭД, как:
- а) международная кооперация производства;
  - б) совместное предпринимательство;
  - в) подрядное сотрудничество;
  - г) международный аутсорсинг;
  - д) международный франчайзинг?
9. Какой из видов ВЭД получил наибольшее развитие в РФ:
- а) международное инвестиционное сотрудничество;
  - б) внешняя торговля;
  - в) валютно-финансовые и кредитные операции;
  - г) международное производственно-технологическое сотрудничество;
  - д) международное научно-техническое сотрудничество?
10. В РФ прирост промышленного производства как отражение влияния развития ВЭД обеспечивается преимущественно:
- а) импортом товаров;
  - б) экспортом товаров;
  - в) привлечением прямых иностранных инвестиций;
  - г) участием в международном научно-техническом обмене;
  - д) привлечением внешних кредитов и займов?

### *Тесты по разделу 2*

1. Для обретения коммерческим банком статуса агента валютного контроля необходимо пройти процедуру:
  - а) регистрации;
  - б) аккредитации;
  - в) получения лицензии;
  - г) внесения в Реестр;
  - д) получения допуска?
2. Регистрацию КОИИ осуществляет:
  - а) Правительство РФ;
  - б) Минэкономразвития РФ;
  - в) Минфин РФ
  - г) другой орган власти?
3. Что является «отправной точкой» при оценке целесообразности осуществления ВЭД:
  - а) изучение ресурсных возможностей предприятия;
  - б) постановка целей;

- в) выявление требований рынка, анализ спроса;
  - г) анализ ситуации во внешней национальной и зарубежной среде предприятия;
  - д) оценка эффективности форм ВЭД?
4. Какие мотивы развития ВЭД предприятия относятся к проактивным:
- а) наличие избыточных производственных мощностей;
  - б) возможности зарубежных рынков;
  - в) давление конкурентов;
  - г) близость зарубежных контрагентов;
  - д) экономия на масштабах производства;
  - е) уникальный продукт/технология производства;
  - ж) прибыль и рост;
  - з) амбиции менеджеров;
  - и) налоговые и другие финансовые выгоды?
5. Выбор формы организации управления ВЭД предприятия определяют факторы:
- а) отраслевая принадлежность;
  - б) мотивы и потребности предприятия;
  - в) наличие опыта работы на внешних рынках;
  - г) способ выхода на внешний рынок;
  - д) масштаб предприятия, его производства;
  - е) характер внешнеэкономических операций;
  - ж) технологический уровень производимой продукции
  - з) все перечисленное верно?
6. Какой тип организации характерен для построения отдела экспорта, если в нем выделяются: региональные бюро по странам СНГ и Балтии, по европейскому направлению, по Азии и Америке, по Ближнему и Среднему Востоку, бюро по работе с контрактами и паспортами:
- а) дивизиональный;
  - б) линейный;
  - в) функциональный;
  - г) матричный
  - д) линейно-штабной?
7. Приведите в соответствие вид ценовой политики и ценовые стратегии:
- |                                  |                       |
|----------------------------------|-----------------------|
| 1) на базе уровня издержек       | а) «метание стрелок»; |
| 2) на базе уровня спроса         | б) ценовой прорыв;    |
| 3) на основе анализа конкуренции | в) безубыточности.    |
8. Широко используемый участниками ВЭД способ коммуникации посредством участия в международных выставках/ярмарках относится к:
- а) PR;
  - б) стимулированию продаж;
  - в) персональным продажам;
  - г) рекламе;
  - д) прямому маркетингу?
9. Приведите в соответствие характеристики национальных культур и их страновую принадлежность:
- |  |              |
|--|--------------|
| а) ответственность каждого за конечный результат | 1) Китай;    |
| б) авторитарное лидерство                        | 2) Германия; |
| в) аккуратность, тщательность                    | 3) США;      |
| г) традиция верности                             | 4) Россия.   |
10. Установите отнесение нижеследующих проформ договоров морской перевозки к 1) коносаменту и 2) чартеру:
- а) «Дженкон»;
  - б) «Висконбилл»;



- в) «Конлайнбилл»;
- г) «Baltime-1939»;
- д) «Varecona».

11. Экспорт/импорт считается эффективным при соблюдении условия(ий):

- а)  $Kэ/иб < 1$  и  $Kэ/а < 1$ ;
- б)  $Kэ/иб > 1$ ,  $Kэ/иа > 1$ ;
- в)  $Kэ/иб < 1$ ,  $Kэ/иа > 1$ ;
- г)  $K/иэб > 1$ ,  $Kэ/иа < 1$ ?

### **Критерии оценки:**

**Максимальное количество баллов за тест – 25 баллов.**

- 25-20 баллов выставляется студенту, если он дал 80% правильных ответов;
- 19-13 баллов студент может получить, если он дал 70% правильных ответов;
- 12-5 балла выставляется студенту, если он дал 51% правильных ответов
- 4-0 балла выставляется, если он дал менее 50% правильных ответов.

### **Практико-ориентированные задания**

1. Волгодонский комбинат древесных плит (ВКДП) принимает решение о перевооружении производства и налаживании полного цикла производства мебели из древесностружечных и древесноволокнистых плит (ДСП и ДВП). Анализ производственных возможностей предприятия свидетельствует о необходимости приобретения нового присадочного (предназначенного для сверления) оборудования. Изучив предложение российского рынка, ВКДП обнаружил, что производимое в стране оборудование морально устарело. В результате возникает необходимость его приобретения за рубежом. В качестве потенциального партнера была выбрана итальянская фирма «Biesse». Однако производимое ею новейшее и высокоэффективное присадочное оборудование оказалось и дорогостоящим. Финансирование сделки по приобретению присадочного оборудования осуществлялось шведской ТНК ИКЕА, открывшей свое представительство на Юге России и заинтересованной в производстве высококачественной мебели из ДСП, которая поступала бы на местный и зарубежный рынки, в том числе под торговой маркой ИКЕА.

#### **Вопросы:**

Идентифицируйте вид и форму ВЭД в данном случае. Дайте их характеристику.

2. В середине 90-х годов между шведской автофирмой «Вольво», германской «Клекнер-Гумбольдт-Дойц», французской «Савиэм» и голландской ДАФ было подписано соглашение о совместной разработке и производстве средних и легких грузовых машин. «Вольво» предоставила информацию относительно наиболее рационального устройства кабин с учетом норм безопасности. «Савиэм» взяла на себя обеспечение комфорта и удобства работы водителя. КХД занималась обеспечением надежности и долговечности конструкции автомобилей, а ДАФ сосредоточила усилия на эргономике комплектующих узлов и деталей машин. Цель соглашения – создание таких моделей грузовиков, которые помогли бы удержаться партнерам на своих национальных рынках в борьбе с более сильными соперниками. Все фирмы осуществляют конечную сборку машин на своих предприятиях на основе закрепления за каждой из них производств аи поставки конкретны компонентов автомобилей.

#### **Вопросы:**

Какие вид и форму ВЭД реализуют данные предприятия? Ответ обоснуйте.

3. В 1995 году Словацкое предприятие «Coipco» поставило ЗАО «Эмпилс» цинк, из которого ростовское предприятие произвело двуокись цинка и изготовленный продукт был поставлен обратно в Словакию.

**Вопросы:**

Какие вид и форма ВЭД реализованы в данном случае? Ответ обоснуйте.

4. Исходя из представленной общей структуры управления ООО ПКФ «Атлантис-Пак» предложите форму организации управления внешнеэкономическими операциями (экспорт производимой оболочки в страны: Украина, Белоруссия, Литва, Колумбия, Венгрия; импорт сырья из Германии, Швеции, Чехии) и сформулируйте функциональные обязанности специалистов, занимающихся управлением ВЭД на предприятии.

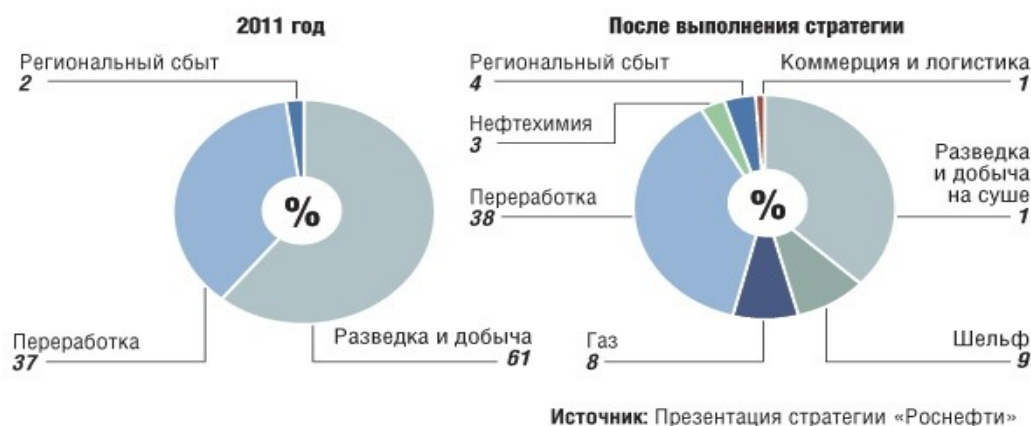
Организационная структура ООО ПКФ «Атлантис-Пак»

Генеральный директор		
Зам. ген. директора по производству	Зам. ген. директора по продажам	Зам. ген. Директора
<p><b>Управление закупок</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• центральный склад</li> <li>• склад хранения материальных ценностей ЦС</li> </ul> <p><b>Управление развития</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• конструкторское бюро</li> <li>• техническое бюро</li> <li>• механический цех</li> <li>• отдел технологии многослойной оболочки</li> <li>• отдел технологии однослойной оболочки</li> <li>• отдел технологий однослойной оболочки</li> <li>• отдел технологии гофриации</li> <li>• отдел технологии пакетов</li> <li>• отдел технологии печати</li> <li>• отдел развития и информации</li> <li>• отдел микробиологии</li> </ul> <p><b>Производство</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ПДС</li> </ul>	<p><b>Управление персонала и собственной безопасности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• служба безопасности</li> <li>• служба экономической безопасности</li> <li>• отдел персонала</li> <li>• отдел собственной безопасности</li> </ul> <p><b>Управление продаж</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• отдел продаж</li> <li>• отдел маркетинга</li> <li>• отдел рекламы</li> <li>• отдел технического сопровождения продукции</li> <li>• склад готовой продукции</li> </ul> <p><b>Управление по производству и реализации этикеточной продукции</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• отдел продаж УПиРЭП</li> <li>• производство УПиРЭП</li> </ul> <p><b>Служба менеджмента качества</b></p>	<p><b>Транспортно-экспедиторское управление</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• отдел логистики</li> <li>• отдел таможенного оформления</li> <li>• транспортный отдел</li> </ul> <p><b>Служба документального обеспечения предприятия</b></p>

5. Обоснуйте дорожную карту развития ОАО «Роснефть» на период до 2030 года на основании следующих данных.

Согласно стратегии развития к 2030 году «Роснефть» должна превратиться в глобальную энергокомпанию, обеспечивающую высокие доходы акционерам. За это время она планирует найти четыре-пять стратегических зарубежных партнеров, войти в два-три крупных международных проекта и удвоить капитализацию. В качестве стратегии Компании выбрана стратегия диверсификации бизнесов, оцениваемая в 70 млрд. долл. до 2015 г. и 54 млрд. долл. на 2016-2020 гг. (см. рис. 1)

## ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ БИЗНЕСОВ «РОСНЕФТИ»



Увеличение производства газа произойдет, в том числе за счет приобретения газовых активов за рубежом, прежде всего на азиатских рынках. Сейчас доля газа в общей добыче углеводородов составляет 10%. Также планируется продажа непрофильных активов (строительный бизнес, Всероссийский банк развития регионов, оздоровительные комплексы и транспорт общего назначения). По подсчетам «Роснефти», это принесет ей 2 млрд долл., еще 1—3 млрд долл. — продажа низкоэффективных активов в основных видах бизнеса. От нефтесервисного бизнеса компания отказываться не будет. Планируется, что эти активы будут консолидированы с привлечением стратегического партнера для докапитализации.

Что касается зарубежного партнерства, то «Роснефть» планирует ограничиться максимум четырьмя-пятью компаниями. В результате она рассчитывает стать к 2020 году оператором двух-трех крупных проектов за рубежом. В качестве потенциальных партнеров называются ExxonMobil, Shell, Total, Chevron, CNPC, BP.

По итогам 2012 года в рейтинге мировой рыночной капитализации, составленном PFC Energy, «Роснефть» занимала 17-ю строчку (74,7 млрд долл.). Самой дорогой компанией остается ExxonMobil (406 млрд долл.), за ней идут PetroChina (276,6 млрд долл.), Shell (234,6 млрд долл.). Для того чтобы догнать Chevron (четвертое место, капитализация 211,9 млрд долл.), «Роснефти» нужно постараться опередить таких крупных игроков, как, например, Petrobras (156,3 млрд долл.), BP (135,5 млрд долл.), «Газпром» (122,6 млрд долл.), Total (121 млрд долл.) и Sinopec (97,4 млрд долл.).

6. Постройте дерево целей ВЭД предприятия исходя из следующих заданных параметров:

ЗАО «Гвардейское», специализирующееся на производстве сельхозпродукции, приобретает новые земли. Ввиду позднего вступления в пользование землями, агросроки оказались сдвинуты к более позднему периоду, оказалось невозможным применить более продуктивные сорта зерновых. Также проведение посевной и уборочной кампании с использованием старой российской техники предопределили: а) низкую производительность труда и потери времени из-за использования старой сельхозтехники; б) высокие материальные затраты на ремонт и техобслуживание сельхозтехники; в) низкую урожайность сельскохозяйственных культур. В результате ЗАО «Гвардейское» приняло решение о модернизации технической базы хозяйства и разработке производственной программы на 2013 год, предусматривающей два варианта использования сельхозтехники: вариант А основан на применении полного комплекта импортной техники; вариант Б предусматривает комбинированное использование импортной и российской техники, в т.ч. уже имеющейся в составе ЗАО «Гвардейское».

7. Рассчитайте эффективность экспортной операции по поставке летательного средства на условиях CIF аэропорт Дели с авансовым платежом в размере 35% от стоимости контракта и 65% от стоимости контракта безотзывным документарным аккредитивом на основании заданных параметров сделки:

- себестоимость экспортируемого товара - 9 888 730 дол. США
- транспортно-экспедиторские расходы - 100 000 дол. США
- расходы на заключение сделки (постановка на учет контракта) - 18 000 дол. США
- страхование товара - 46 200 дол. США
- банковские расходы - 24 000 дол. США
- гарантия первоклассного банка по аккредитиву - 60 000 дол. США
- таможенные сборы - 18 000 дол. США.

При этом валютная выручка от экспорта составила 12 000 000 долл., а цена товара на внутреннем рынке составляет 304126680 руб. Валютный курс 1 дол. = 96 руб.

### **Критерии оценивания:**

**Студент выполняет два практико-ориентированных задания (максимально 20 баллов).**

**Количество баллов за одно ПОЗ – 10 баллов:**

- 10-7 баллов - выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на вопросы, аргументировал свою позицию полностью
- 6-4 баллов выставляется обучающемуся, если он с помощью других студентов или преподавателя сумел правильно ответить на вопросы, но выстроил аргументацию верно и достаточно полно;
- 3-2 балла - выставляется, если обучающийся частично ответил на вопросы;
- 0-1 балл - выставляется, если обучающийся не владеет темой и не может ответить ни на один вопрос и провести аргументацию ситуации.

## **Темы докладов**

1. Подходы к классификации видов и форм ВЭД в интерпретации различных ученых.
2. Направления влияния внешнеэкономического фактора на развитие российской экономики в исторической ретроспективе и на современном этапе.
3. Изменение приоритетов в развитии видов и форм ВЭД в российской экономике и политике: историко-сравнительный анализ.
4. Санкционные барьеры в рамках реализации ВЭД российских предприятий.
5. Особенности формирования внешнеэкономической стратегии предприятий в зависимости от масштабов деятельности (малый бизнес, крупное предприятие, международная фирма).
6. Особенности стратегического планирования экспансии российского бизнеса за рубеж.
7. Сравнительный анализ способов организации управления ВЭД в зарубежных и российских компаниях.
8. Изменение конкурентных позиций РФ на макро- и микроуровнях в международных рейтингах конкурентоспособности.
9. Ценообразующие факторы в международной бизнес-среде и их учет на предприятии.
10. Особенности маркетинга во ВЭД предприятий сферы услуг.
11. Технологии поиска и выбора зарубежного контрагента.
12. Национальные особенности деловых культур как фактор эффективности международного взаимодействия.
13. Международные выставки-ярмарки и их роль во ВЭД предприятий.
14. Риски во внешнеэкономической деятельности предприятия: содержание и классификация
15. Методические аспекты оценки эффективности внешнеторговых сделок в зависимости от

группы товаров (на примере сельскохозяйственной продукции, машиностроительной продукции)

**Максимальное количество баллов – 10.**

**Критерии оценки докладов:**

Оценка	Описание
10-8 баллов	1) во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме доклада, выполнена задача заинтересовать читателя; 2) деление текста на введение, основную часть и заключение 3) в основной части; 3) логично, связно и полно доказывается выдвинутый тезис; 4) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 5) правильно (уместно и достаточно) используются разнообразные средства связи (презентация); 6) для выражения своих мыслей не пользуется упрощённо-примитивным языком; 7) демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию, выполнены.
7-5 баллов	1) во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме доклада, в известной мере выполнена задача заинтересовать читателя; 2) в основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис; 3) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 4) уместно используются разнообразные средства связи (презентация); 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.
4-3	1) во введении тезис сформулирован нечетко или не вполне соответствует теме доклада; 2) в основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно; 3) заключение выводы не полностью соответствуют содержанию основной части; 4) недостаточно или, наоборот, избыточно используются средства связи 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.
2 -1	1) во введении тезис отсутствует или не соответствует теме доклада; 2) в основной части нет логичного последовательного раскрытия темы; 3) выводы не вытекают из основной части; 4) средства связи не обеспечивают связность изложения; 5) отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение; 6) язык работы можно оценить как «примитивный».
0	1) работа написана не по теме; 2) в работе один абзац и больше позаимствован из какого-либо источника.

### **Темы групповых творческих заданий**

**Групповые творческие задания (проекты):**

Группа студентов делится на 4 подгруппы по 4-6 человек в каждой и разрабатывает свою ситуацию на конкретном примере. Групповое задание выполняется поэтапно: на первом

этапе студенты подгруппы презентуют результаты первого вопроса, а в втором – второго и т.д.

Результатом такой работы выступает подготовленный отчет о внешнеэкономической стратегии предприятия с учетом организационных, производственных, маркетинговых и т.п. составляющих.

Групповые задания охватывают темы 5-9 модуля 2 изучаемой дисциплины.

### **Пример 1 (образец)**

**Концерн «ЭМПИЛС»** - крупнейший российский производитель лакокрасочных материалов потребительского назначения и оксида цинка (цинковых белил), важного сырьевого компонента, используемого в различных отраслях промышленности. В структуру компании «ЭМПИЛС» входят три производственных предприятия в России и Украине: ЗАО «Эмпилс» (лакокрасочное производство, г. Ростов-на-Дону, Россия), ООО «Эмпил-цинк» (цинкобелильное производство, г. Ростов-на-Дону, Россия) и ЗАО «Элак» (Одесса, лакокрасочный завод), а также торговое представительство в странах Средней Азии (г. Алма-Ата, Казахстан) и сеть региональных торговых представительств: «Центр» (Москва), «Северо-Запад» (Санкт-Петербург), «Юг» (Ростов-на-Дону), «Поволжье» (Самара), «Урал» (Челябинск), «Сибирь» (Новосибирск), «Дальний Восток» (Хабаровск)<sup>1</sup>.

Целью деятельности общества является извлечение прибыли. На основании Устава общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- Производство и реализация товаров промышленного и народного потребления;
- Оказание платных услуг населению и организациям;
- Капитальное строительство;
- Торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- Учебно-образовательная и аттестационная деятельность по обучению и оценке знаний работников, занятых в основном и вспомогательных производствах;
- Издательская деятельность; Транспортировка грузов автомобильным транспортом, в том числе осуществление международных перевозок грузов.

Компания «ЭМПИЛС» имеет довольно многолетнюю историю своего основания. В конце XIX века в 1897 году ростовским миллионером Б.И. Рыссом был построен завод белой жести, глянцевого железа и цебар, в дальнейшем преобразованный в акционерное общество «Жесть», ориентированное на цинковальное производство<sup>2</sup>.

«ЭМПИЛС» является основателем отечественного цинкобелильного производства, которому в 1923 году было присвоено имя «Октябрьской революции». Мощность производства возросла до 4000 тонн в год, что позволило Советскому правительству отказаться от ввоза цинковых белил из-за рубежа.

Место для строительства цеха эмалей было отведено в 1969 году — именно он и положил начало Северо-Западной промышленной зоне, находящейся в восемнадцати километрах от г. Ростова-на-Дону. Непосредственно лакокрасочное производство было открыто в 1975 году и в советский период было частью Химического объединения имени Октябрьской революции.

В 1990 год проведена реконструкция производства, в результате которой было осуществлено техническое перевооружение фильтровального отделения цинкобелильного цеха, вызванное необходимостью сокращения пылевыбросов в рабочую зону и окружающую среду и через год предприятие было преобразовано в акционерное общество и получила название «ЭМПИЛС». В 1991 году произошло объединение цинкобелильного и лакокрасочных производств, создание предприятий ООО «Эмпилс-цинк» и ЗАО «Эмпилс» соответственно. Новый этап развития концерна «ЭМПИЛС» начался в мае 1998 года, когда на предприятие пришел стратегический инвестор – Промышленный союз «Новое содружество» (г. Москва), объединяющий ряд предприятий, среди которых и флагман

<sup>1</sup> Официальный сайт промышленного союза «Новое содружество» <http://www.novoe-sodrugestvo.ru/>

<sup>2</sup> Официальный сайт компании ООО «ЭМПИЛС-Цинк»: <http://www.empilszn.ru>

российского сельхозмашиностроения ОАО «Ростсельмаш». С момента вступления в промышленный союз «ЭМПИЛС» демонстрирует уверенные темпы развития. За короткий срок компания стала лидером российского рынка и заняла ведущие позиции на рынках соседних с Россией стран. Доля ЗАО «Эмпилса» на российском рынке декоративных покрытий — 16%. На рынке оксида цинка России и стран ближнего зарубежья доля продукции — около 50%.

Благодаря инвестициям «Нового Содружества» на заводе в сжатые сроки осуществлена модернизация производства. Построен и сдан в эксплуатацию цех по производству экологически чистых водно-дисперсионных красок, установлены новые реакторы для производства лаков, в Испании и Германии по специальному заказу ЗАО «Эмпилс» изготовлено полностью автоматизированное и экологически безопасное оборудование для производства эмалей.

Был создан научно-исследовательский центр (далее по тексту – «НИЛ») Одним из самых современных и ценных оборудований в НИЛ является климатическая установка Q-Lab, позволяющая самостоятельно проверять стойкость покрытий к различным атмосферным условиям и обеспечивать информацией о поведении материалов в реальных условиях эксплуатации. НИЛ ЗАО «Эмпилс» представлена двумя группами: группа ВД ЛКМ и группой эмалей, дополнительно в структуру НИЛ включен Отдел Сертификации продукции.

В 2002 году на предприятии открыт новый цех по выпуску специальных эмалей с повышенными качественными параметрами.

В 2004 году к ЗАО «Эмпилс» присоединился лакокрасочный завод «Элак» (г. Одесса, Украина), и компания начала работу в формате концерна. Сегодня, благодаря развитой дистрибьюторской сети, продукция ЗАО «Эмпилс» широко представлена на всей территории России, в Украине, Белоруссии, Молдавии, Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане, Таджикистане, Монголии, странах Закавказского региона и Балтии. Для усиления присутствия продукции Концерна во всех регионах России была развернута сеть представительств. Потребителями оксида цинка, производящегося на ЗАО «Эмпилс», являются также предприятия, расположенные на Украине, в Белоруссии, Польше, Финляндии, Германии и Италии.

В рейтинге крупнейших компаний лакокрасочного рынка в странах Восточной Европы, подготовленном британской исследовательской компанией IRL, ЗАО «Эмпилс» занимает 14-е место, в рейтинге крупнейших мировых игроков лакокрасочного рынка журнала Coatings World (США) Концерн находится на 62-й позиции.

К основным продуктам ЗАО «Эмпилс» относятся:

1. универсальные и специальные эмали и краски;
2. средства защиты поверхностей;
3. вспомогательные и сопутствующие материалы для строительства и ремонта.

Таблица 1. Стратегические направления производства ЗАО «Эмпилс»

<b>Декоративные покрытия</b>	
<b>По торговым маркам</b>	<b>По областям применения</b>
Newtone Profiwood Эмпилс Ореол Дисконт Титан Расцвет Дачная Простокрашено	Деревянные поверхности Металлические поверхности Минеральные поверхности Материалы для ремонта
<b>Промышленные покрытия</b>	
<b>По видам продуктов</b>	<b>По областям применения</b>

Эмали и краски Грунтовки Лаки и смолы	Машиностроение Дорожное строительство Железнодорожный транспорт Лакокрасочная промышленность Нефтегазовая промышленность Строительные металлоконструкции
---	---

Данные продукты производятся с применением передовых технологий отвечают современным требованиям к качеству, функциональности, безопасности и экологичности.

ЗАО «Эмпилс» выпускает декоративные покрытия строительно-ремонтного назначения под марками «Ореол», «Расцвет», «Эмпилс» и PROFWOOD. В ассортиментную линейку также входят торговые марки, разработанные под различные регионы РФ, среди которых: ES (Edvard Star), «Строитель» и Belka.

Продукция ЗАО «Эмпилс» является обладателем главных наград престижных российских и международных конкурсов «Брэнд-99», «Российская марка-99» «Брэнд года/EFFIE-2002», «Лучшая лакокрасочная продукция-2002», «Лучшая лакокрасочная продукция-2003».

Компания закупает сырьевые компоненты и вспомогательные материалы для производства ЛКМ на органической и водной основе из стран Ближнего Зарубежья, некоторых стран Европы и Средней Азии. Номенклатура закупок ЗАО «Эмпилс» представлена следующими наименованиями исходных компонентов: диспергаторы, дисперсии, загустители, канифоль, катализаторы, кислотные компоненты, коалесценты, масла, наполнители, пеногасители, пигментные пасты, пигменты сухие, растворители, сиккативы, смолы, спиртовые компоненты, жестяная и пластиковая тары, картонные упаковки.

В 2012 году по данным аналитического агентства «Хим-Курьер» из России за рубеж было вывезено 26,3 тысячи тонн лакокрасочной продукции (без учета стран Таможенного союза). Как сообщили «ЛКМ Порталу» в группе внешних коммуникаций ЗАО «Эмпилс» (Ростов-на-Дону), доля компании в поставках за границу составила 16,6%. Таким образом, было экспортировано около 4,3 тысячи тонн ЛКМ.

В 2013 году ЗАО «Эмпилс» неизменно занимает вторую позицию по выпуску ЛКМ в РФ и его экспорту, уступая концерну Тиккурила. Валовой выпуск продукции ведущими российскими предприятиями в 2013 году представлен в таблице 2<sup>3</sup>.

Таблица 2 – Валовой выпуск продукции российскими предприятиями в 2013 году

Наименование предприятия	Объем производства в тыс. руб.	2013 г. в % к 2012 г.
1. «Тиккурила»	159,8	106,2
2. «Эмпилс»	83,2	79,1
3. ОАО «Русские краски»	49,0	106,9
4. ООО «Предприятие ВГТ»	46,9	123,3
5. ООО «Лакра Синтез»	42,8	77,3
6. ГК «КВИЛ»	34,8	93,0
7. «Декарт»	28,3	98,6
8. ООО «Мефферт Продакшн»	25,0	118,2
9. ОАО «Шеллагерский химический завод «Сайвер»	22,7	92,0
10. «ВИТ» (Царицынские краски)	20,5	175,9

Общий объем производства компании «Эмпилс» в 2013 году составил 127 000 млн. долл. США. Продукция компании «Эмпилс» экспортируется в Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Монголию, Литву, Молдову, Украину, Беларусь. Максимальная доля в поставках за рубеж принадлежит продукции производства ЗАО «Эмпилс» - 16,6%. К ряду

<sup>3</sup> По официальным данным Росстата <http://www.gks.ru/>



стран, в которые отгружается ЛКМ ЗАО «Эмпилс» в 2011 году присоединилась Абхазия и Туркменистан.

В настоящее время ЗАО «Эмпилс» характеризуется эффективной и разветвленной сетью дистрибуции, позволяющей широко представить лакокрасочную продукцию в оптовых и розничных торговых звеньях в Российской Федерации, странах Восточной Европы, Прибалтики и Средней Азии. ЗАО «Эмпилс» сравнительно недавно ввел статус «генеральных» дистрибьюторов, под которыми в компании понимаются стратегические партнеры в регионе, получающие преференции в бонусной программе и развитии эффективного персонала, а также на базе которых строится эффективная система продаж. На сегодняшний день в центральном регионе России действуют 3 генеральных дистрибьютора ЗАО «Эмпилс» – ООО «РДС Строй», ООО «Оберон», ЗАО «Химконтракт», дистрибьютором-партнёром является компания «Радуга» и официальным дистрибьютором – ООО «Краски Кубани».

В 2013 году ЗАО «Эмпилс» неизменно занимает вторую позицию по выпуску ЛКМ в РФ и его экспорту, уступая концерну Тиккурила. В рейтинге крупнейших мировых игроков на рынке покрытий Top Companies Report, ежегодно публикуемый американским журналом Coating World, в 2013 году компания «Эмпилс» заняла 80 позицию.

**Задания:**

1. Обосновать внешнеэкономическую стратегию развития ЗАО «Эмпилс». Разработать «дорожную карту» и «дерево целей» на основе проведения PEST- и SWOT-анализа.
2. Разработать и обосновать организационную структуру управления ВЭД предприятия.
3. Обосновать политику управления качеством (конкурентоспособностью продукции и предприятия)
4. Разработать и обосновать ценовую и маркетинговую стратегию.

**Максимальное количество баллов – 45.**

**Критерии оценки:**

- 45-35 баллов выставляется обучающимся в рамках подгруппы, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации и аргументировав полностью свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала. В ходе ответов на дополнительные вопросы выявляется вклад каждого участника подгруппы, что приносит ему дополнительные баллы

- 34-24 баллов выставляется обучающимся, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации, но выстроили аргументацию недостаточно полно; либо достаточно полно аргументировали свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала, но не представили материал в форме презентации;

- 23-10 баллов - выставляется, если обучающиеся выполнили групповое задание, недостаточно полно представив аргументацию, без презентации полученных результатов

- 9-0 баллов выставляется, если обучающиеся не владеют темой, выполнили групповое задание обрывочно, не продемонстрировали навыки презентации, работы в команде.

### **3. 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 и защиты курсовой работы.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации устно, путем собеседования с преподавателем и представлением подготовленного в течение 30 минут ответа на вопросы билета. Количество вопросов в экзаменационном билете – два, включая 1 теоретический вопрос и 1 практико-ориентированное задание.

Защита курсовой работы (проекта) проводится по расписанию промежуточной аттестации.

Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические, организационные, методические, технические особенности организации и управления внешнеэкономической деятельностью предприятий в РФ, 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 анализа алгоритма выхода на внешние рынки и организации ВЭД, структурирования и презентации информации по ВЭД в рамках подготовки групповых заданий, работы в малой группе.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- решить практико-ориентированное задание, рекомендованное преподавателем при изучении каждой темы;

- выполнить групповое творческое задание и представить результаты в виде презентации.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить доклад 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 подготовки и презентации результатов доклада и выполнения групповых заданий, рассмотрения практико-ориентированных заданий 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, вести глоссарий.

### Методические указания по написанию курсовой работы

#### 1. Выбор темы.

Тема курсовой работы выбирается студентом из предлагаемого перечня тем. При написании курсовой работы по выбранной теме рекомендуется придерживаться примерного плана работы.

#### Тема и примерный план курсовой работы

1. Соотношение основных категорий внешнеэкономической сферы и их классификация в исследованиях российских экономистов.

- 1.1. Категориальный анализ внешнеэкономической сферы в исторической ретроспективе
- 1.2. Дискуссионные вопросы соотношения понятий на современном этапе
- 1.3. Классификация форм и видов внешнеэкономической деятельности: современные подходы
2. Развитие и реформирование внешнеэкономической сферы Российской Федерации
  - 2.1. Предпосылки и этапы реформирования внешнеэкономических связей страны. Эволюция моделей развития внешнеэкономических связей в России.
  - 2.2. Современное состояние внешнеэкономического сектора России
  - 2.3. Стратегические цели развития внешнеэкономической деятельности и перспективы их реализации
3. Внешнеэкономический комплекс Российской Федерации и его современная структура
  - 3.1. Сущность и структура внешнеэкономического комплекса страны
  - 3.2. Становление внешнеэкономического комплекса в Российской Федерации
  - 3.3. Система взаимоотношений субъектов внешнеэкономического комплекса страны.
4. Предприятие как основное звено внешнеэкономического комплекса России
  - 4.1. Классификации предприятий-участников ВЭД
  - 4.2. Состояние внешнеэкономической активности российских предприятий
  - 4.3. Проблемы активизации ВЭД предприятий и фирм (на примере).
5. Совместное предпринимательство и его развитие в РФ
  - 5.1. Содержание и организационные формы совместного предпринимательства
  - 5.2. Состояние развития совместного предпринимательства в РФ
  - 5.3. Проблемы развития совместного предпринимательства в РФ и направления их решения на макро и микроуровнях.
6. Зарубежное инвестирование во ВЭД российских предприятий
  - 6.1. Организационные формы и порядок вывоза российского капитала за рубеж
  - 6.2. Анализ состояния активности российских инвесторов на территории зарубежных стран
  - 6.3. Направления повышения эффективности зарубежного инвестирования российских предприятий.
7. Разработка стратегии выхода предприятия на внешний рынок
  - 7.1. Стратегическое планирование во ВЭД предприятия: содержание и инструменты
  - 7.2. Стратегии поведения на зарубежном рынке: условия и этапы разработки
  - 7.3. Анализ стратегий оперирования на международных рынках российских компаний (на примере)
8. Зарубежный опыт и российская практика организации управления ВЭД на предприятии.
  - 8.1. Типы организационных структур фирм и их эволюция в условиях интернационализации
  - 8.2. Формы организации внешнеэкономической службы на предприятии
  - 8.3. Обоснование выбора формы организации внешнеэкономической службы на предприятиях различных отраслей
9. Конкурентоспособность как условие активизации ВЭД российских предприятий
  - 9.1. Сущность и факторы конкурентоспособности предприятия.
  - 9.2. Методики оценки конкурентоспособности и их реализации в российских условиях.
  - 9.3. Политика повышения конкурентоспособности отечественных предприятий (на примере)
10. Стандартизация и сертификация и их роль в повышении эффективности ВЭД предприятий
  - 10.1. Международные стандарты как основа унификации бизнес-среды
  - 10.2. Сопоставительный анализ российской и международной систем стандартизации и сертификации
  - 10.3. Проблемы внедрения международных стандартов в деятельности российских предприятий

11. Управление качеством производства экспортной продукции
  - 11.1. Оценка качества экспортной продукции и политика управления им
  - 11.2. Зарубежный опыт управления качеством производства экспортной продукции
  - 11.3. Разработка политики повышения качества на российских предприятиях-экспортерах.
12. Разработка ценовой политики предприятий
  - 12.1. Сущность и содержание ценовой политики предприятия-участника ВЭД
  - 12.2. Виды ценовых стратегий во ВЭД предприятий: зарубежный опыт и российская практика
  - 12.3. Методика ценообразования во внешней торговле и ее обоснование (на примере).
13. Современная роль маркетинга во ВЭД российских предприятий
  - 13.1. Сущность международного маркетинга и его роль в развитии предпринимательства
  - 13.2. Особенности формирования комплекса маркетинга при работе на внешних рынках
  - 13.3. Оценка экономической эффективности маркетинговых решений
14. Конъюнктурная работа во ВЭД предприятий
  - 14.1. Конъюнктура мировых рынков: содержание и способы изучения
  - 14.2. Порядок организации конъюнктурной работы во ВЭД предприятия
  - 14.3. Проблемы прогнозирования колебаний конъюнктуры мировых рынков и возможные пути их решения.
15. Организация логистических систем во ВЭД предприятия
  - 15.1. Сущность и виды логистики в международной деятельности фирм.
  - 15.2. Особенности и практика построения международных логистических систем
  - 15.3. Разработка оптимальных схем организации товародвижения во ВЭД предприятия (на примере).
16. Роль ярмарочно-выставочной деятельности в повышении эффективности ВЭД предприятий
  - 16.1. Содержание ярмарочно-выставочной деятельности и ее значение в активизации ВЭД
  - 16.2. Мировой опыт и российская практика развития ярмарок и выставок
  - 16.3. Направления повышения эффективности ярмарочно-выставочной деятельности для российских участников ВЭД
17. Система взаимодействия участника ВЭД с зарубежным партнером
  - 17.1. Процесс изучения и выбора иностранного партнера и их информационное обеспечение.
  - 17.2. Методика выбора иностранного партнера и последовательность ее реализации
  - 17.3. Типичные ошибки выбора партнера на российских предприятиях и направления их устранения.
18. Кросс-культурные аспекты реализации ВЭД предприятий
  - 18.1. Деловая культура: понятие и содержание, типы деловых культур и их особенности
  - 18.2. Учет кросс-культурных аспектов при взаимодействии с иностранным партнером.
  - 18.3. Проблемы формирования деловой культуры в практике ВЭД российских предприятий и направления их решения
19. Способы выхода предприятий на внешний рынок и их обоснование
  - 19.1. Характеристика способов выхода предприятий на внешний рынок
  - 19.2. Преимущества и недостатки прямого и косвенного способов выхода на внешний рынок
  - 19.3. Экономическое обоснование способа выхода на внешний рынок и оперирования на нем.
20. Особенности организации ВЭД посреднического предприятия
  - 20.1. Классификация внешнеэкономических посредников
  - 20.2. Отличительные особенности деятельности различных посредников на внешних рынках
  - 20.3. Выбор эффективных форм внешнеторгового посредничества в практике российских предприятий.

21. Риски во внешнеэкономической деятельности фирмы и направления их минимизации
  - 21.1. Сущность и классификация рисков во ВЭД предприятия
  - 21.2. Типичные и специфические риски реализации ВЭД российских предприятий
  - 21.3. Стратегии минимизации рисков во ВЭД и обоснование их использования.
22. Страхование во ВЭД предприятий
  - 22.1. Сущность и роль страхования во ВЭД предприятий
  - 22.2. Виды страховых услуг участникам ВЭД в мировой и российской практике
  - 22.3. Проблемы взаимодействия участников ВЭД со страховыми компаниями и оптимизация способов и условий схем страхования.
23. Роль банков в обслуживании ВЭД предприятий
  - 23.1. Банковские услуги участникам ВЭД: виды и характеристика.
  - 23.2. Сопоставительный анализ обслуживания участников ВЭД в зарубежной и российской практике.
  - 23.3. Направления совершенствования взаимодействия предприятий с банками.
24. Особенности организации внешнеэкономической деятельности коммерческих банков
  - 24.1. Сущность и направления ВЭД банковских учреждений.
  - 24.2. Состояние развития ВЭД российских банков.
  - 24.3. Стратегия повышения конкурентоспособности российских банков в мировой финансовой системе
25. Транспортное обслуживание ВЭД предприятий и фирм
  - 25.1. Виды транспорта и условия их выбора во ВЭД предприятий
  - 25.2. Изучение роли различных видов транспорта при обслуживании грузоперевозок: международный и российский аспект
  - 25.3. Реализация принципов транспортной логистики для оптимизации грузоперевозок.
26. Организация ВЭД предприятий транспортной сферы
  - 26.1 Сущность, классификация и взаимосвязи транспортных и сопутствующих услуг
  - 26.2. Специфика государственной регламентации ВЭД компаний транспортной сферы в РФ
  - 26.3. Разработка стратегии повышения конкурентоспособности российских компаний транспортного комплекса в мирохозяйственной среде
27. Система взаимодействия участников ВЭД с налоговыми органами
  - 27.1. Направления взаимодействия участников ВЭД с налоговыми органами и их правовая регламентация
  - 27.2. Документооборот участника ВЭД с налоговыми органами
  - 27.3. Проблемы налогового регулирования ВЭД российских предприятий и направления их решения.
28. Система отношений субъектов ВЭД при таможенном оформлении внешнеторговых грузов.
  - 28.1. Сущность и субъекты таможенного оформления.
  - 28.2. Институт таможенных представителей в РФ: состояние и проблемы развития
  - 28.3. Проблемные моменты и оптимизация схем взаимодействия участника ВЭД с таможенными органами.
29. Особенности организации ВЭД туристских фирм
  - 29.1. Международный туризм как форма ВЭД фирмы: сущность, субъекты и система взаимоотношений
  - 29.2. Работа турфирмы по созданию и реализации турпродукта в сфере международного туризма: технология организации
  - 29.3. Проблемы внешнеэкономической активности российских турфирм и пути их решения.
30. Особенности организации международной лизинговой деятельности
  - 30.1. Сущность и классификация лизингового бизнеса. Схемы реализации международных лизинговых операций и их характеристика

- 30.2. Анализ практики развития лизингового бизнеса за рубежом и в РФ
- 30.3. Особенности ВЭД российских лизинговых компаний и направлений ее совершенствования.
- 31. Организация деятельности предприятия на принципах международного франчайзинга
  - 31.1. Сущность и виды франчайзинговых схем сотрудничества во ВЭД предприятий
  - 31.2. Анализ зарубежной и российской практики развития франчайзингового бизнеса
  - 31.3. Разработка стратегии сотрудничества российских предприятий с зарубежным партнером на условиях франчайзинга.
- 32. Организация деятельности предприятия на принципах международного аутсорсинга
  - 32.1. Сущность и виды аутсорсинга в международной практике
  - 32.2. Исследование зарубежного и российского предпринимательского опыта в сфере применения международного аутсорсинга
  - 32.3. Обоснование стратегии выхода российских компаний на рынок аутсорсинговых услуг
- 33. Особенности организации ВЭД предприятий научно-технической сферы
  - 33.1. Сущность и содержание форм внешнеэкономического научно-технического сотрудничества
  - 33.2. Анализ практики реализации научно-технических форм ВЭД в РФ: состояние и проблемы
  - 33.3. Обоснование стратегических направлений активизации научно-технического сотрудничества во ВЭД российских предприятий
- 34. Особенности организации ВЭД в сфере международного инжиниринга
  - 34.1. Сущность, виды и особенности реализации внешнеэкономического сотрудничества в области инжиниринга
  - 34.2. Изучение практики реализации инжиниринга как формы ВЭД в РФ
  - 34.3. Обоснование стратегических аспектов активизации инжиниринга во ВЭД российских предприятий
- 35. Особенности организации ВЭД образовательных учреждений
  - 35.1. Современные тенденции активизации ВЭД образовательных учреждений и их характеристика
  - 35.2. Способы внешнеэкономического сотрудничества ВУЗов в условиях интернационализации и глобализации образования
  - 35.3. Разработка стратегии интеграции ВУЗа в мировое образовательное пространство (на примере)
- 36. Специфика организации ВЭД на предприятиях военно-промышленного комплекса
  - 36.1. Особенности реализации ВЭД в практике предприятий ВПК РФ: характерные виды и правовая регламентация
  - 36.2. Анализ внешнеэкономической активности российских предприятий ВПК на мировом рынке вооружений и военной техники
  - 36.3. Разработка стратегии развития ВЭД предприятий оборонного комплекса страны (на примере).
- 37. Особенности организации управления ВЭД в международной фирме
  - 37.1. Международная фирма: сущность и содержание интернационализации деятельности компании
  - 37.2. Организационно-методические аспекты ведения международного бизнеса ТНК
  - 37.3. Проблемы развития глобальной деятельности международных фирм и направления их решения
- 38. Организация ВЭД в сфере малого бизнеса
  - 38.1. Сущность малого бизнеса и характерные для него виды и формы ВЭД
  - 38.2. Исследование внешнеэкономической активности малых предприятий за рубежом и в РФ
  - 38.3. Проблемы развития ВЭД малых предприятий и направления их решения.

39. Использование электронного метода во внешнеторговой деятельности предприятий
  - 39.1. Сущность и методика внешней торговли в Интернет-среде
  - 39.2. Исследование практики электронной торговли во ВЭД предприятий за рубежом и в России
  - 39.3. Обоснование оптимальной схемы реализации внешнеторговых операций методом Е-торговли
40. Актуальные вопросы оценки эффективности ВЭД
  - 40.1. Анализ методик оценки эффективности ВЭД и их характеристика
  - 40.2. Оценка эффективности ВЭД российских участников: состояние и перспективы
  - 40.3. Потенциал повышения эффективности ВЭД предприятия и его реализация.
41. Стратегии проникновения и оперирования иностранных ТНК на российском рынке
  - 41.1. ТНК как субъект внешнеэкономического взаимодействия: модели и формы проникновения на рынок
  - 41.2. Анализ внешнеэкономической активности иностранных ТНК на рынке РФ в исторической ретроспективе и на современном этапе
  - 41.3. Изменение стратегий поведения иностранных ТНК в РФ в современных условиях
42. Стратегические аспекты управления развитием внешнеэкономической сферы на макро- и мезоуровнях
  - 42.1. Государственные и региональные органы власти как субъекты внешнеэкономического комплекса страны: измерение их роли в РФ
  - 42.2. Анализ роли внешнеэкономического фактора в социально-экономическом развитии РФ и стратегических аспектов внешнеэкономической политики страны на современном этапе
  - 42.3. Обоснование направлений повышения эффективности ВЭД на макро- и мезоуровнях.
43. Роль ТПП и институтов поддержки в активизации ВЭД предприятий
  - 43.1. Виды содействующих организаций в сфере развития ВЭД и их функции
  - 43.2. Анализ зарубежного опыта и российской практики деятельности содействующих организаций в сфере активизации ВЭД
  - 43.3. Обоснование направлений повышения эффективности деятельности содействующих ВЭД организаций в РФ (на примере)

## **2. Содержание курсовой работы.**

Курсовая работа должна содержать план, отражающий основное содержание работы и обеспечивать последовательность изложения. Текст должен быть разделен на части в соответствии с планом. Каждый раздел должен быть озаглавлен - как в плане, так и в тексте работы. Для составления плана и текстового наполнения работы необходимо ознакомиться с основными литературными и другими источниками, изложенными в рабочей программе курса и в рамках индивидуальных консультаций студентов с преподавателем .

Курсовая работа должна иметь:

Титульный лист.

План.

Введение с обоснованием актуальности темы работы и обозначением проблемы и цели исследования.

Текстовое изложение материала по разделам (частям).

Заключение с собственными выводами и предложениями.

Список использованных источников.

### *Введение курсовой работы*

Во "ВВЕДЕНИИ" должна быть обоснована актуальность темы курсовой работы, ее связь с задачами социально-экономического развития страны и проблемами внешнеэкономической деятельности российских хозяйствующих субъектов.



Студент должен раскрыть степень изученности выбранной темы на современном этапе, указать ведущих отечественных и зарубежных авторов, внесших вклад в изучение и разработку проблемы.

Во "ВВЕДЕНИИ" обязательно должны быть сформулированы цели и задачи курсовой работы, основные идеи и методы решения поставленных задач, указаны главные результаты и предложения по курсовой работе.

Во "ВВЕДЕНИИ" допускаются указания на структуру курсовой работы с краткой характеристикой глав (разделов).

Рекомендуемый объем текста "ВВЕДЕНИЯ" – 2-3 страницы.

#### *Основной текст* *Теоретическая часть*

Обычно курсовая работа состоит из трех глав. Первая глава носит преимущественно теоретический характер. В теоретической части, на основании изучения соответствующих нормативных актов, литературных источников и научно-исследовательских работ должна быть раскрыта: 1) сущность рассматриваемой проблемы, 2) состояние ее решения на современном этапе и дан 3) критический анализ различных точек зрения ученых и специалистов на ее решение.

Этот раздел (глава) курсовой работы может состоять из нескольких подразделов в зависимости от темы и поставленных задач, однако все они должны быть объединены логической связью выбранной темы дипломной работы с основополагающей проблемой совершенствования внешнеэкономической деятельности в стране.

В данной главе, кроме проблемного анализа, необходимо рассмотреть основные подходы и возможные методы и модели решения поставленных задач.

В результате, на основе критического анализа состояния вопроса студент должен осуществить экономическую постановку задачи в соответствии с целью исследования.

Объем первой главы должен составлять 10-15 страниц.

#### *Исследовательская часть*

Во второй главе проводится практический анализ проблемы исследования и делаются выводы об экономической эффективности развития ВЭД на уровне государства, региона, предприятия, рациональности организации внешнеэкономической деятельности.

При выполнении исследовательской части дипломной работы, равно как и практической части, рекомендуется применять экономико-математические методы и модели с использованием ЭВМ.

Объем второй главы должен составлять 10-15 страниц.

#### *Рекомендательная часть (предложения, рекомендации, оценка их эффективности)*

В третьей главе курсовой работы, на основе результатов, полученных в исследовательской части, должны быть сформулированы и обоснованы предложения по устранению выявленных недостатков в контексте рассматриваемой проблемы.

Структурирование третьей главы осуществляется в соответствии с выбранной во втором разделе методикой исследования и сопровождается на каждом этапе работы промежуточными результатами и выводами. Целесообразно использовать в рамках данной главы сведения, полученный в процессе прохождения производственной практики по итогам 3 курса обучения по конкурентным предприятиям-участникам ВЭД.

Каждое предложение курсовой работы должно быть обосновано как с организационной, так и с экономической точек зрения.

Объем третьей главы должен составлять 7-10 страниц.

#### *Заключение курсовой работы*

Все главы курсовой работы завершаются краткими выводами, однако обобщенные результаты исследования представляются в "ЗАКЛЮЧЕНИИ".

"ЗАКЛЮЧЕНИЕ" является одной из самых важных частей курсовой работы. В нем должны быть сформулированы основные выводы и результаты проведенного исследования, подтверждающие, что цель и задачи, поставленные в работе, решена.

Объем заключения составляет 3-5 страниц.

#### *Список использованных источников*

"СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ" располагается на следующем листе после заключения курсовой работы. В него включаются названия всех литературных источников, нормативных, законодательных, отчетных, Интернет-источников и прочих материалов, на которые даны ссылки в тексте курсовой работы. Количество источников должно быть не менее 40, в том числе Интернет-источники – не более 20% от общего количества.

### **3. Оформление курсовой работы.**

Курсовая работа должна быть напечатана на машинке или на принтере шрифтом формата Liberation Serif 13-14 пт через 1,5 интервала, на листах формата А4 с соблюдением абзацев (1-1,25 см) и полей: верхнее и нижнее – по 2 см, левое – 2,5 см, правое - 1 см.

Объем работы рекомендуется в пределах 50 страниц печатного текста. Слишком большое превышение установленного объема является недостатком работы, поскольку свидетельствует о неумении отбирать и перерабатывать нужный материал, а также компактно и концентрированно излагать содержание работы.

Текст должен писаться абзацами, т.е. частями, состоящими из одного или нескольких предложений, представляющих собой смысловое единство, и выделяемыми отступом вправо (1-1,25 см) в первой строке. Для облегчения работы с текстом рекомендуется делать абзацы объемом не более 0,5 страницы.

Все слова в тексте должны писаться полностью. Допускаются только общепринятые сокращения (например: и так далее - и т.д., то есть - т.е., смотри - см.) и сокращения сложных, часто повторяющихся словосочетаний, расшифровываемых в перечне сокращений, символов и специальных терминов (например, внешнеэкономическая деятельность - ВЭД, внешнеэкономические связи - ВЭС и т.д.).

В тексте запрещается:

- сокращать обозначение единиц физических и стоимостных величин, если они употребляются без цифр;
- употреблять математические знаки  $<$ ,  $>$ ,  $=$ , No, % без цифр вместо слов "меньше", "больше", "равно" и т.д.;
- сокращать слова типа "з/п", "ДМ", "гос.методы" и т.п.;
- использовать без цифр индексы типа ГОСТ, ОСТ и т.п.

Текст должен быть кратким, четким, не допускающим разных толкований. Предложения в тексте должны иметь активную форму: "исследовано", "разработано", "получено", "предложено" и т.п. Не рекомендуется форма изложения в виде: "может быть использовано", "можно предложить" и т.д.

#### *Выделение заголовков разделов, подразделов и их размещение*

Все заголовки разделов и подразделов, указанные в содержании (оглавлении), в тексте должны быть выделены и идентично пронумерованы. Каждый раздел работы (введение, глава, заключение, приложение) следует начинать с новой страницы. Подразделы внутри раздела следуют через 2 межстрочных интервала после окончания предыдущего подраздела на той же странице, если на ней остается место для текста. Не допускается разделение на отдельные страницы наименования подраздела (заголовка) и его текста. Текста вне подразделов и разделов быть не должно. В соответствии с этим, сразу же

после заголовка раздела, отступая от него вниз на 1 межстрочный интервал, печатается наименование подраздела и, далее, через 1 межстрочный интервал - текст подраздела.

Наименование (заголовок) раздела печатается прописными (заглавными) буквами симметрично по отношению к тексту, без переноса слов в заголовке, без "кавычек" и подчеркиваний. Точка в конце заголовка не ставится.

Наименование (заголовок) подраздела пишется строчными буквами (кроме первой - заглавной), без переноса слов, подчеркиваний, без точки в конце наименования.

Перед наименованием раздела (подраздела) ставится порядковый номер раздела (подраздела) в общем тексте курсовой работы согласно содержанию (оглавлению).

Не нумеруются наименования отдельных составных частей курсовой работы: "ВВЕДЕНИЕ", "ЗАКЛЮЧЕНИЕ", "СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ". Приложения имеют свою автономную нумерацию и в общую нумерацию разделов не включаются.

#### *Нумерация страниц*

Все страницы текста курсовой работы имеют сквозную нумерацию, начиная с титульного листа и заканчивая последней страницей последнего приложения, но сам номер страницы проставляется начиная со второго листа "ВВЕДЕНИЯ". Номер страницы проставляется арабскими цифрами в правом верхнем углу листа.

#### *Оформление и нумерация иллюстраций*

Иллюстративный материал, помещенный в работе, может быть представлен графиками, схемами, диаграммами и т.п. или копиями. Иллюстрации любого вида называются рисунками. Рисунки помещаются сразу же после первого упоминания о них в тексте или в начале следующей страницы. Все рисунки должны быть расположены так, чтобы их удобно было рассматривать без поворота или с поворотом по часовой стрелке. Допускается оформлять рисунки на листах формата А2, А4.

Под каждым рисунком располагается номер рисунка и его наименование без "кавычек". Под рисунком пишется слово "Рисунок", далее проставляется номер рисунка (с точкой), затем - наименование рисунка без переноса слов в наименовании, без точки в конце наименования. Ниже, после наименования рисунка, могут помещаться условные обозначения и другие необходимые пояснения к рисунку. Наименование рисунка записывается строчными буквами (кроме первой - заглавной); если наименование не уместится в одну строку, то следующая строка наименования рисунка располагается ниже на 0,5 межстрочного интервала, начиная с места начала строки наименования.

Номер рисунку присваивается сквозной внутри раздела (главы) с указанием номера раздела перед номером рисунка. Например, обозначение номера рисунка и его наименования - "Рисунок 1.1 - Динамика изменения мирового экспорта товаров", - означает: 1. - номер главы; 1. - номер рисунка в тексте главы. Допускается сквозная нумерация рисунков по всему тексту курсовой работы, если их общее количество незначительно – до 5 рисунков; в этом случае номер рисунка не содержит номера главы.

Ссылки на рисунки в тексте курсовой работы указываются в круглых скобках по форме, например: "(см. рис. 1.1)".

ПРИМЕР:



Рисунок 2.3 - Схема организационной структуры управления ООО «Донтехнополь»

Если ссылка на рисунок в тексте составляет часть предложения, то скобки не ставятся и сокращений не допускается. Например: " ... как показано на рисунке 2.3, на предприятии отсутствует структурное подразделение, непосредственно осуществляющее управление ВЭД, а данные функции возложены на менеджеров по продажам...".

#### *Оформление и нумерация формул*

Все формулы вписываются в текст курсовой работы только черной тушью, чернилами или пастой. Выше и ниже каждой формулы должно быть оставлено не менее одной свободной строки. На строке с формулой указывается ее порядковый номер в тексте - справа в круглых скобках. Номер формулы составной: первая цифра обозначает номер раздела (главы), а вторая (через точку от первой цифры) - номер формулы внутри главы. Например, обозначение формулы - (1.2) - означает, что это вторая формула в первой главе. Если формул в тексте курсовой работы мало (например, 2-3), то допускается сквозная их нумерация по всему тексту работы, без указания номера раздела в номере формулы.

Если формула (или уравнение) не умещается в одну строку, она должна быть перенесена после любого знака равенства, умножения, деления, вычитания или сложения на нижеследующую строку.

Основные обозначения формулы записываются шрифтом величиной заглавных букв, индексы к основным обозначениям - величиной строчных букв.

Каждая формула должна сопровождаться расшифровкой обозначений сразу же после формулы в следующей последовательности:

- после формулы ставится запятая; указывается номер формулы на той же строке - справа;
- на строке ниже ставится слово "где" без двоеточия после него;
- на этой же строке указывается первый символ и далее (через тире) указывается наименование символа. Наименование символа начинается со строчной буквы и может располагаться в нескольких строках; в конце наименования символа ставится точка с запятой;
- каждый отдельный символ и его расшифровка записываются начиная с новой строки; если символ и его наименование последние, то после такого наименования ставится точка.

Ссылки на соответствующие формулы в тексте курсовой работы сопровождаются указанием ее номера. Например, " ... как следует из формулы (1.2), изменение мирового экспорта товаров ...", или " ... эта зависимость была рассмотрена выше (см. ф-лу 1.2)", или "... зависимость (1.2) показывает, что ...".

#### *Оформление и нумерация таблиц*

Цифровой материал, содержащийся в курсовой работе, представляют преимущественно в виде таблиц. Таблицу размещают после первого упоминания о ней в тексте или на следующей странице.

Таблица при необходимости может быть развернута на 90 градусов по отношению к расположению основного текста. При этом верхом таблицы является левая кромка листа формата А4. Если табличный материал большой, то его допускается оформлять на листе формата А2.

Каждая таблица должна иметь сверху номер таблицы и заголовок. Над таблицей по центру строчными буквами записывается слово "Таблица" и рядом - номер таблицы арабскими цифрами без символа "№". Номер таблицы составной: первая цифра (с точкой после нее) - указывает номер раздела (главы), вторая цифра - порядковый номер таблицы внутри раздела. Например, обозначение - "Таблица 2.3-" - соответствует третьей таблице во втором разделе работы. Далее в этой же строке указывается наименование таблицы, строчными буквами (кроме первой - заглавной), без "кавычек" и переносов слов, симметрично основному тексту, без точки после наименования таблицы.

Если таблица не умещается на одной странице, то ее продолжение переносится на следующую страницу. При этом на последующих страницах воспроизводится только нумерация граф.

Название таблицы на последующих страницах не воспроизводится, но над правым верхним углом каждого продолжения таблицы записывается: "Продолжение таблицы 2.3".

Заголовки граф и строк таблицы должны начинаться с заглавных букв, подзаголовков - со строчных, если они составляют одно предложение с заголовком, и с заглавных, если они носят самостоятельный характер.

Не следует вводить в таблицу графу " № п/п ". Если требуется нумерация строк, то порядковые номера проставляются в первой графе перед наименованием (заголовком) строки. Не допускаются в заголовочной части таблицы диагональные линии.

Размерность (единицы измерения) табличных данных могут записываться в названии таблицы (если они едины для всех данных таблицы), в соответствующих строках или выноситься в самостоятельную графу таблицы.

Таблицы могут сопровождаться справочными, поясняющими или уточняющими данными, которые следует располагать сразу же под таблицами после слова "Примечания". Если примечаний несколько, то после двоеточия располагаются примечания с указанием их порядкового номера. Если примечание одно, то после слова "Примечание" ставится точка и далее следует текст примечания.

Ссылки на таблицы в тексте курсовой работы даются следующим образом:

- если ссылка на таблицу составляет часть предложения, то записывается только слово "таблица" (со строчной буквы) и указывается соответствующий номер таблицы. Например, " ... приведенные в таблице 2.3 данные показывают, что ... ";

- если ссылка на таблицу дается в конце предложения или при изложении текста, то ссылка берется в скобки и указывается сокращенно. Например, "Эти данные были рассмотрены ранее (см. табл.2.1)"; "Приведенные выше исходные данные (см. табл. 2.2, 2.3, 2.4) позволяют перейти к анализу ... ".

**ПРИМЕР:**

Таблица 2.1 - Ведущие группы ТН ВЭД российского импорта в 2023 г.<sup>4</sup>

Код ТН ВЭД	Описание	Млн. USD	Масса, тонн	Фирм	Пошлина Млн.USD
1	2	3	4	5	6
8703	Автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, предназначенные главным образом для перевозки людей (кроме моторных транспортных средств товарной позиции 8702), включая грузопассажирские автомобили-фургоны и гоночные автомобили	17 019	1234 249	1 148	8 860

Окончание табл. -2.1

1	2	3	4	5	6
8708	Части и принадлежности моторных транспортных средств товарных позиций 8701 - 8705:	11 193	1434 876	4 499	2 360
8517	Аппараты телефонные, включая аппараты телефонные для сотовых сетей связи или других беспроводных сетей связи; прочая аппаратура для передачи или приема голоса, изображений или других данных, включая аппаратуру для коммуникации в сети проводной или беспроводных	7 612	41177	2 351	1 586

#### *Библиографические ссылки*

При использовании в работе цитат, положений и мыслей других авторов на них необходимо делать ссылки. В обязательном порядке ссылки делаются при использовании соответствующих таблиц, графиков, методик и другого материала, заимствованного из других источников.

Ссылки на литературные источники в тексте курсовой работы должны быть подстрочные. После цитаты ставится порядковый номер ссылки на данной странице - выше текста на 0,5 интервала, например: "...фирмы промышленно развитых стран вырабатывают свою технологическую стратегию." <sup>1</sup>

Само наименование литературного источника, на который сделана данная ссылка, размещается под текстом на странице (текст в сноске включается в общее количество строк на листе и соблюдается нижнее поле). Сноску печатают через 1,5 интервала. Перед наименованием литературного источника в подстрочной ссылке ставят его номер на данной странице. Например:

<sup>1</sup> Петров В.Д. Международные экономические отношения. Учеб. пособ. - М.: Знание, 1995. - С.5.

<sup>2</sup> Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник. /Под ред. Л.Е. Стровского. - М.: ЮНИТИ, 1999. - С. 53.

<sup>3</sup> Смирнов Э.А. Выбор иностранного партнера при ВЭД. //Маркетинг. - 1997. - №2. - С. 53-56.

При оформлении ссылок допускается использование меньшего размера шрифта, чем для основного текста, но не менее 10 пт.

#### *Оформление списка использованных источников*

<sup>4</sup> Аналитический портал «Статистика ВЭД» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ved-stat.ru/tamozhennajastatistica> (Дата обращения: 19.02.2015 г.)

Список использованных литературных источников составляется в соответствии с государственными нормативными актами в алфавитном порядке по первым буквам фамилии авторов или названия литературного материала.

Заголовок "СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ" - записывается симметрично текста на первой строке листа. На следующей (последующих) строке (сроках) текста записывается порядковый номер (с точкой) источника, фамилия и инициалы автора (авторов); наименование источника; место издательства (город); наименование издательства; год опубликования; количество страниц в тексте источника. Форма записи литературного источника должна строго соответствовать записи его титульного листа.

Если работа выполнена несколькими авторами и вместо списка их фамилий на титульном листе стоит: "Под редакцией ...", то располагать такой литературный источник в списке следует сообразно с первой буквой его наименования.

При описании публикации в периодическом издании после фамилии автора и названия материала указывается наименование газеты или журнала, год и номер, в котором опубликован материал.

При использовании нормативно-правовых и подзаконных актов их располагают в начале списка литературы в хронологическом порядке: сначала – федеральные законы, затем законы, а потом – подзаконные акты (Указы Президента, Постановления правительства, Инструкции Центрального Банка и т.д.).

Ссылки на Интернет-источники указываются в конце списка литературы с указанием полного адреса – Аналитический портал «Статистика ВЭД» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ved-stat.ru/tamozhennajastatistica> (Дата обращения: 19.02.2022 г.)

#### *Оформление приложений*

После списка использованной литературы в тексте курсовой работы следует лист с надписью "ПРИЛОЖЕНИЯ" (заглавными буквами посередине листа).

На последующих листах следуют тексты отдельных приложений по порядку номеров. Каждое приложение оформляется с нового листа, содержит слово "ПРИЛОЖЕНИЕ" в правом верхнем углу листа, написанное заглавными буквами и номер после него (без символа "№").

На следующей строке строчными буквами (кроме первой - заглавной) записывается наименование (заголовок) приложения; наименование располагается симметрично тексту, записывается без переноса слов и "кавычек", после заголовка точка не ставится.

Текст приложений оформляется в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению основного текста. Если приложение включает в себя таблицы, рисунки, формулы, то их нумерация осуществляется в пределах данного приложения; в структуре своего номера они содержат символ "П" и номер приложения. Например, обозначение номера таблицы в форме - "П.2.1.", - означает, что она имеет первый номер в Приложении 2. Аналогично нумеруются рисунки и формулы.

Если текст приложения содержит подразделы, то они нумеруются в соответствии с требованиями оформления основного текста, но перед номером подраздела ставится символ "П".

Если приложение занимает несколько страниц, то на каждой последующей странице в правом верхнем углу, записывается словосочетание "ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ (номер)", но заголовок приложения не воспроизводится.

Ссылки на приложения в основном тексте курсовой работы оформляются аналогично ссылкам на разделы и подразделы основного текста. Например, "Подробное изложение методики расчета экономической эффективности представлено в Приложении 12", или "Исходные данные для расчета суммы затрат на таможенные процедуры (см. Прилож. 6) позволяют судить о ...".

#### **4. Защита и оценка курсовых работ.**

Курсовая работа сдается и регистрируется на кафедре, а затем передается для проверки преподавателю, осуществляющему научное руководство.

Сроки сдачи курсовых работ на кафедру устанавливаются руководством кафедры. Если выполненная курсовая работа соответствует предъявленным требованиям, то преподаватель допускает ее к защите. Сроки проверки курсовой работы – 10 дней в момента сдачи на кафедру.

Защита курсовой работы происходит публично – в присутствии однокурсников и преподавателей кафедры. Защита состоит из краткого изложения студентом основных положений работы (выступления) и ответов на вопросы присутствующих. Положительная оценка записывается в зачетную книжку студента, а по окончании РГЭУ - в приложение к диплому.

#### **Критерии оценивания курсовых работ:**

Предварительная оценка курсовых работ проводится по 50 - балльной системе на основе специальных критериев.

Критерии оценки	Количество баллов
По форме:	
Наличие плана и внутренних рубрикаций (правильность оформления)	5
Правильность цитирования и оформления списка использованных источников	5
По содержанию:	
Самостоятельность (проверяется выборочно постранично, с обсуждением выбранных отрывков, а также с использованием программы Антиплагиат – оригинальность текста – не менее 65%)	10
Умение делать выводы по собственной работе	10
Связь с российской проблематикой	5
Использование практических данных, собранных в процессе производственной практики на конкретном примере	10
Знание новейшей литературы и событий (опубликованной или происшедших в течение 6 месяцев, предшествующих написанию курсовой работы)	5
<b>ИТОГО:</b>	<b>50</b>

Отличная работа	от 41 до 50 баллов
Хорошая	31-40
Удовлетворительная	21-30
Неудовлетворительная	менее 20 баллов

После проверки преподавателем курсовой работы проставляется предварительная оценка, которая может быть изменена или подтверждена после защиты до 100 баллов.

Отличная работа	от 84 до 100 баллов
Хорошая	67-83
Удовлетворительная	66-50
Неудовлетворительная	менее 50 баллов

#### **Методические указания для подготовки и написанию докладов.**

*Доклад* – это краткое устное или письменное изложение научной темы (вопроса), составленное на основании проведенного исследования, обзора одного или нескольких литературных и других источников. В нем, как правило, освещаются научные исследования, выполненные автором доклада, с изложением поставленной гипотезы, системы



доказательств, эксперимента и полученных результатов, указываются научная новизна и практическое значение этих результатов (т.е. носит научно-исследовательский характер). Такой доклад, составляемый студентом, должен освещать один из вопросов темы исследования по литературным источникам. Здесь следует описать состояние объекта исследования (например, носителей первичной информации), указать имеющиеся недостатки и дать предложения по их устранению. Завершается доклад кратким выводом по основным положениям научной темы (вопроса). Следовательно, подготовка доклада требует определенных навыков.

При составлении доклада приводятся основные теоретические, экспериментальные, описательные результаты. При этом предпочтение отдают новым и проверенным фактам, результатам долгосрочного значения, важным для решения практических вопросов, например, таких как: трудоемкость обработки информации для учета и аудита, использование товарно-материальных ценностей на вычислительных машинах и т.п. В докладе указывается, являются ли числовые значения первичными или производными, результатами единичного наблюдения или ряда повторных наблюдений; приводятся пределы точности, надежности, интервалы достоверности и новые сведения, выходящие за эти пределы и за пределы первоисточника (источника данных из других публикаций и т. п.), выводы и предложения, принятые и отвергнутые гипотезы, указывается область применения результатов исследования, значение сведений не должно быть преувеличено. Если в первоисточнике отсутствует какая-либо часть (методы, выводы, область применения), то ее в докладе опускают, сохраняя последовательность изложения.

Работа над докладом требует значительного времени и последовательного выполнения базовых этапов разработки. Во-первых, следует выбрать тему, исходя из собственных интересов и из общей значимости и актуальности рассматриваемого вопроса. Следующий этап – выбор источников (обычно в пределах 5-10 работ) и их подробное изучение. Отличительными чертами научной литературы являются наличие справочно-библиографического аппарата, публикации в изданиях академических институтов, крупных университетов. Чтение научной литературы, по сравнению информационной, требует специфических навыков и подходов. Далее – систематизирование и аналитическая обработка полученной информации. Написание доклада в обязательном порядке предваряет составление его плана для дальнейшего руководства. Правильно построенный план доклада служит организующим началом в работе по написанию доклада помогает систематизировать материал, обеспечивает последовательность его изложения.

План доклада простой, состоящий из введения, разделов и заключения. Во введении должна быть обоснована актуальность темы, сформулированы цели работы и основные вопросы, которые предполагается раскрыть в докладе для достижения поставленной цели, а также должно быть указано, с использованием каких материалов выполнена работа - дается краткая характеристика использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами темы. Кроме того, во введении необходимо указать методологическую базу, на основе которой будет построено исследование. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы. В основной части работы необходимо достаточно полно и убедительно раскрыть все пункты плана, сохраняя логическую связь между ними и последовательность перехода от одного к другому с использованием современных методов экономико-математического анализа. Каждый раздел рекомендуется заканчивать кратким выводом. В заключении обобщается изложенный в основной части материал, формулируются общие выводы, указывается, что нового лично для себя вынес автор доклада из работы над ним. Делая выводы, необходимо учитывать опубликованные в литературе различные точки зрения на изложенную в работе проблему, сопоставить их и отметить, какая из них больше импонирует автору доклада. Во всей работе, особенно во введении и заключении, должно присутствовать личное отношение автора к раскрываемым вопросам. Заключение по объему, как правило, не должно превышать введения.

Излагать материал в докладе рекомендуется своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. Работа должна быть написана грамотным литературным языком. Сокращение слов в тексте не допускается. Исключения составляют общеизвестные сокращения и аббревиатуры. Научный доклад должен быть правильно и аккуратно оформлен, текст (рукописный, машинописный или в компьютерном исполнении) - разборчивым, без стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы доклада, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется вверху в центре страницы. Объем научно-исследовательского доклада в среднем - 10-15 страниц формата А4 (210 x 297 мм), набранных на компьютере и заполненных с одной (лицевой) стороны. В рукописном варианте количество страниц самостоятельно определяется автором работы пропорционально указанной норме. Стандартные отступы полей машинописного листа: верхнее - 15 мм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 15 мм.

Библиографические ссылки употребляют: при цитировании; при заимствовании положений, статистических данных, таблиц, иллюстраций; при необходимости отсылки к другому изданию, где более полно изложен вопрос. В случае ссылки на нормативный акт указывается его полное наименование, орган, принявший этот акт, время и источник опубликования. Существуют два типа сносок. Наиболее часто сноски оформляются: [А, с.Б], где "А" - порядковый номер источника в списке литературы, "Б" - страница в нем. Но иногда требуется оформлять подстрочные сноски. Общий список использованной при написании доклада литературы и должен включать не менее 15 источников, расположенных в алфавитном порядке фамилий авторов или заглавий, если перед ними фамилии авторов не указаны (например, некоторые учебные пособия, коллективные монографии, сборники). В структуре списка литературы можно выделять разделы: нормативно-правовые акты (сортируются по иерархии или алфавиту); специальная литература (сортируется по алфавиту); источники сети интернет (сортируется по алфавиту). Содержание и оформление приложений: в приложения рекомендуется включать материал, который по разным причинам не приведен в основном тексте работы: заимствованные из литературы или самостоятельно составленные автором доклада таблицы, схемы, графики, диаграммы, карты, именной, тематический или географический указатель, словарь терминов, фотографии, ксерокопии, рисунки. Страницы приложения продолжают сквозную нумерацию доклада. Само приложение нумеруется арабскими цифрами, чтобы на него можно было сослаться в конце соответствующей фразы текста.

Завершающим этапом проделанной работы является представление (защита) доклада – в качестве открытого выступления перед аудиторией на семинарском занятии (8-10 минут с презентацией) – и получение рецензии на выполненную работу. Защищенный, т.е. прошедший обсуждение на семинаре, научно-исследовательский доклад должен быть сдан преподавателю в полном изложении в письменном виде.

## **Методические указания по выполнению групповых творческих заданий**

В рамках полученной ситуации по предприятию (фирме, компании, банку) необходимо:  
**1. «Внешикономическая стратегия предприятия (фирмы, компании) и ее организационное обеспечение» (первый этап)**

1.1. Разработать внешнеэкономическую стратегию осуществления ВЭД (см. лекцию 2.2), включая:

- выбор способа выхода на внешний рынок;
- обоснование мотивации и целевых установок ВЭД посредством построения дерева целей и дорожной карты;
- формулирование общей и деловых стратегий, обосновав их адаптивность;

1.2. Выбрать и разработать организационную структуру управления предприятием (фирмой, компанией, банком) и непосредственно структуру управления его ВЭД (см. лекцию 2.3).

1.3. Распределить обязанности между различными специалистами по ВЭД и разработать для каждого должностные инструкции.

## **2. «Конкурентоспособность фирмы во ВЭД: качественный и количественный аспекты» (второй этап)**

С учетом направлений деятельности и целевой функции фирмы/предприятия, а также распределением обязанностей между участниками необходимо:

2.1. Обосновать степень конкурентоспособности производимой продукции/услуг, их качественные свойства, факторы, их определяющие.

2.2. Сделать вывод о конкурентоспособности самого предприятия/фирмы и обосновать его фактическим материалом;

2.3. Охарактеризовать способ управления качеством производства товаров/услуг и менеджмента на предприятии /фирме.

Пп. 1-3 выполняются на основании лекции 2.4.

2.4. Выбрать и обосновать ценовую стратегию предприятия/фирмы (см. лекцию 2.5). Для производственных и торговых фирм выбрать способ ценообразования. Для фирм, производящих услуги – разработать тарифные ставки.

## **3. «Маркетинговое исследование рынка и выбор иностранного партнера» (третий этап)**

В рамках данного этапа необходимо с учетом конкурентоспособности фирмы, ее продукции/услуг, избранной ценовой стратегии, определить свои позиции на рынке и возможности оперирования на зарубежных рынках. Для этого:

- подготовить Маркетинговый отчет (см. лекцию 2.6);

- разработать стратегию продвижения и сбыта продукции/услуг на рынке;

- выбрать потенциальных контрагентов и контактные аудитории для осуществления ВЭД, обосновав их выбор в рамках составления досье фирм (см. лекцию 2.7).

Регламент проведения мероприятия оценивания:

Оценивание производится на каждом этапе преподавателем (арбитром) по группам в соответствии с критериями и шкалой, приведенными в таблице 1. Одновременно внеаудиторная работа каждого члена группы оценивается по данным критериям руководителями групп. Далее на основе определения вклада (в %) каждого игрока в общий результат группы (по оценке арбитра) выставляется балл. После выставления всех баллов считается средний. Каждому игроку выставляется оценка «зачтено» при превышении его балла среднего и «незачтено» при значении индивидуального балла ниже среднего.

№	Показатели	Поощрения	Штрафы	Компания 1	Компания 2		
1.	Корректность поведения (по группам)	+10	-15				
2.	Оригинальные формы представления информации	+10	-				
3.	Интересные мысли, примеры, предложения	0 - 50	-				
4.	Качество визуальной информации	0-10	-				
5.	Динамичность и организованность работы группы	+7	-10				
6.	Выступление от группы в дискуссии	+3	-				
7.	Ответы на вопросы	+5	-3				
8.	Использование информации из предыдущего доклада (выступления)	+ 5	-5				
9.	Аргументированность выдвигаемых проектов и предложений	+10	-10				
10.	Защита проекта: Слабая средняя сильная	 0 +10	 -5 - -				
11.	Соблюдение регламента заполнения документов	+5	-5				
12.	Объективность стимулирования игроков своей группы (оцениваются руководители групп)	1-7	-				
13.	Презентабельность внешнего вида, общее стилевое решение	+5	-5				
14.	Продление времени на 1 мин.		-1				
15.	Активность группы (неучастие каждого игрока)		- 10				
16.	Стиль общения в группе: напряженный диктаторский демократический	 0 - +10	 0 -10 -				
17.	Соблюдение обязанностей и прав (индивидуально)	+10	-10				

