

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

«30» июня 2020 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.09.01

Международная посредническая деятельность

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: 29 менеджмента

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Логистика

Уровень образования: бакалавриат

### План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	108		108
	Аудиторные занятия	34		8
	Лекции	17		4
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия	17		4
	Самостоятельная работа	38		91
	Промежуточная аттестация	36		9
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	7		9
	Зачет			
	Контрольная работа			9
	Курсовая работа			
<b>Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)</b>		<b>3</b>		<b>3</b>

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная							3					
Очно-заочная												
Заочная								0,5	2,5			

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

на основании учебных планов № 1/1/679, 1/3/734

# 1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая  Обязательная  Дополнительно является факультативом   
 Вариативная  По выбору

## 1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области управления международной посреднической деятельностью организации.

## 1.3. Задачи дисциплины

- ознакомить с целями, задачами и основами международной посреднической деятельности;
- изучить основные виды экспортно-импортных операций и соответствующие им виды международных договоров;
- дать представление об организационно-правовых формах посреднических фирм;
- дать представление об институционально-конкурсных видах международных посредников;
- изучить порядок формирования издержек и вознаграждения фирм-посредников и их влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности организации.

## 1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-2	владением различными способами разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде	третий
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: методику поиска международного партнера, этапа и методы ведения переговоров; Уметь: определять источники информации для поиска международного партнера; Владеть: навыками ведения международных переговоров.		
ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ	третий
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: виды договоров и их основных условий, применяемых в международной посреднической деятельности; Уметь: переходить от типового международного договора к конкретному с конкретным партнером; Владеть: навыками разработки условий международных посреднических договоров.		
ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	третий

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
<b>Планируемые результаты обучения</b>		
Знать: особенности делового этикета деловых партнеров разных стран		
Уметь: обрабатывать и систематизировать информацию о потенциальном контрагенте		
Владеть: навыками ведения деловой переписки с потенциальными контрагентами		

### 1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- Экономическая теория, Организационно-управленческая культура, Деловые коммуникации, Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) (ПК-2);
- Теория организации, Экономика предприятия, Международная торговля, Бизнес-планирование (ПК-7);
- Международная торговля (ПК-12).

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
<b>Учебный модуль 1. Общая характеристика международной посреднической деятельности.</b>			
Тема 1. Посредничество в мировой экономике. Роль посредничества в экономике. Виды посредничества. Торговое посредничество. Каналы товародвижения.	8		12
Тема 2. Виды международных торгово-посреднических операций и соответствующих им договоров. Международные дистрибьюторские и дилерские операции. Международные комиссионные операции. Договор комиссии. Договор консигнации. Международные агентские операции. Агентский договор. Договор банковской гарантии. Организационные формы посреднических фирм. Способы вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения.	12		14
Тема 3. Выход на внешний рынок. Источники информации. Поиск партнера. Этапы и методы ведения переговоров с потенциальными партнерами.	12		14
<b>Текущий контроль 1 (устный опрос)</b>	2		-
<b>Учебный модуль 2. Институционально-конкурсные посредники в мировой торговле</b>			
Тема 4. Биржевая международная торговля. Понятие биржи и ее эволюция. Виды бирж. Основные центры биржевой торговли. Организационная структура и функции товарных бирж. Понятие биржевого товара. Основные виды биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций.	12		14
Тема 5. Международные выставки и ярмарки. Сущность выставочно-ярмарочной торговли. Организационно-управленческие особенности их проведения. Ярмарочный комитет. Участие фирм в выставках и ярмарках.	8		10
Тема 6. Международная аукционная торговля. Сущность аукционной торговли. Основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Соглашение об участии в аукционе. Организационные формы аукционной торговли.	8		10
Тема 7. Международные торги. Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах, процедура их проведения. Тендерные комитеты. Тендерные торги.	8		11
<b>Текущий контроль (устный опрос)</b>	2		-
<b>Текущий контроль (контрольная работа)</b>	-		14
<b>Промежуточная аттестация по дисциплине (экзамен)</b>	<b>36</b>		<b>9</b>

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
<b>ВСЕГО:</b>	<b>108</b>		<b>108</b>

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

#### 3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	7	2			8	1
2	7	5			8	1
3	7	2			8	1
4	7	2			8	1
5	7	2				
6	7	2				
7	7	2				
		17				4

#### 3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Деловая игра «Посредническая организация» (этап 1)	7	2				
2	Основные условия коммерческих договоров с торговыми посредниками (работа в группе)	7	2			9	1
2,3	Деловая игра «Посредническая организация» (этап 2).	7	5				
4	Биржевая торговля (решение задач).	7	2			9	1
5	Оценка эффективности участия в выставке.	7	2			9	1
6	Аукционная торговля (работа в группе)	7	2				
7	Международные торги (работа в группе)	7	2			9	1
	<b>ВСЕГО:</b>		17				4

#### 3.3. Лабораторные занятия (не предусмотрено)

### 4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ (не предусмотрено)

### 5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1,2	Устный опрос	7	2				
1-2	Контрольная работа					9	1

## 6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	7	19			8	14
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	7	19			9	63
Подготовка контрольной работы					9	14
Подготовка к экзамену	7	36			9	9
<b>ВСЕГО:</b>		74				100

## 7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

### 7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)			
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция-диалог	2			2
Практические и семинарские занятия	Опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций (case-study)	2			2
<b>ВСЕГО:</b>		4			4

### 7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических занятий, прохождение текущего контроля	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>2 балла за каждое занятие (всего 34 занятия в семестре), максимум <b>68</b> баллов;</li> <li>2 балла за каждый правильный ответ на вопрос (всего 16 вопросов), максимум <b>32</b> балла</li> </ul>
4	Сдача экзамена	60	• Ответ на 2 теоретических вопроса (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум <b>100</b> баллов;
<b>Итого (%):</b>		100	

### Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		

17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено
1 – 16		
0		

## 8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, А. Б. Неткачев [и др.] ; под редакцией Л. Е. Стровского. — 5-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 с. — ISBN 978-5-238-01772-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81751.html>. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
3. Жикина О. В. Международная посредническая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие / Жикина О. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2018.— 117 с.— Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_ext\\_inf\\_publish.php?id=2018247](http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2018247), по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Основы выставочно-ярмарочной деятельности : учебное пособие для вузов / Л. Е. Стровский, Е. Д. Фролова, Д. Л. Стровский [и др.] ; под редакцией Л. Е. Стровского. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 288 с. — ISBN 5-238-00821-X. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81813.html> — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
2. Лихачева, Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. — Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2019. — 216 с. — ISBN 978-5-7638-3970-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/100005.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учебное пособие / М. К. Жудро, М. М. Жудро. — Минск : Вышэйшая школа, 2017. — 160 с. — ISBN 978-985-06-2891-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90751.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

### 8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Жикина О. В. Международная посредническая деятельность: метод. указания к практическим занятиям, самостоятельной и контрольной работе / О. В. Жикина. – СПб.: ФГБОУ ВО «СПбГУПТД», 2015. – 23 с.
2. Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_get\\_file.php?id=2015811](http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811), по паролю

### 8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. [www.exponet.ru](http://www.exponet.ru)
2. [www.restec.ru](http://www.restec.ru)
3. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru>;
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

### 8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Windows 10,
2. OfficeStd

### 8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

- 1...Стандартно оборудованная аудитория.

## 8.6. Иные сведения и (или) материалы

Раздаточный материал.

## 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p>Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины;</li><li>• конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины;</li><li>• работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе.</li></ul> <p>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>На практических занятиях разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся работают с конкретными ситуациями, решают конкретные задачи, овладевают навыками анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками проведения расчетов; навыками работы в малых группах.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• работа с конспектом лекций;</li><li>• подготовка ответов к контрольным вопросам;</li><li>• просмотр рекомендуемой литературы;</li><li>• решение задач в соответствии с изученной методикой.</li></ul>
Самостоятельная работа	<p>Данный вид работы предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к экзамену. Самостоятельная работа выполняется индивидуально, а также может проводиться под руководством (при участии) преподавателя.</p> <p>Предварительно необходимо изучить методические указания по выполнению самостоятельной работы, контрольной работы.</p> <p>При подготовке к экзамену необходимо заранее ознакомиться с перечнем вопросов, проработать конспекты лекций, рекомендуемую литературу, просмотреть решение всех задач, получить консультацию у преподавателя.</p>

## 10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

#### 10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-2/третий	Называет и характеризует способы и приемы ведения переговоров с учетом	Вопросы для устного	Перечень вопросов (15)

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	международной специфики	собеседования	вопросов)
ПК-2/третий	Умеет работать с электронными ресурсами, составлять коммерческое предложение для потенциального партнера	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)
ПК-2/третий	Разрабатывает стратегию и тактику ведения переговоров, проведения протокольных мероприятий	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)
ПК-7/третий	Знает виды международных посреднических договоров, характеризует предмет и условия каждого вида договоров	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (15 вопросов)
ПК-7/третий	Выбирает условия договора в соответствии с целями партнеров	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)
ПК-7/третий	Обосновывает цены и порядок осуществления платежей по контракту	Практическое задание	Перечень заданий по соответствующим темам (3 задания)

### 10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

#### Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Письменная работа
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета в оцениваемой области. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым	Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>

		темам. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом. Существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов (показателей). <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Содержание работы полностью не соответствует заданию. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>	Представление чужой работы, плагиат либо отказ от представления работы. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>

## 10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

### 10.2.1. Перечень вопросов, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Роль посредничества в экономике	1
2	Виды посредничества	1
3	Каналы товародвижения	1
4.	Операции купли-продажи. Дистрибьюторское соглашение. Дилерское соглашение.	2
5	Комиссионные операции. Договор комиссии. Договор консигнации.	2
6	Агентские операции. Агентский договор.	2
7	Брокерские операции. Договор поручения на брокерское обслуживание.	2
8	Договор банковской гарантии.	2
9	Оптовые фирмы, оптовые базы, закупочные фирмы, магазины-склады, оптовые склады, экспортные и импортные фирмы, дистрибьюторы, стокисты.	2
10	Торговые дома: особенности функционирования, виды, организационная структура.	2
11	Выход на внешний рынок: поиск партнера.	3
12	Ведение деловых переговоров.	3
13	Способы вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения.	3
14	Понятие биржи и ее эволюция.	4
15	Виды бирж. Основные центры биржевой торговли.	4
16	Организационная структура и функции товарных бирж.	4
17	Понятие биржевого товара.	4
18	Основные виды биржевых сделок.	4
19	Техника проведения биржевых операций.	4
20	Операции хеджирования.	4
21	Сущность и значение выставочно-ярмарочной торговли.	5
22	Организационно-управленческие особенности проведения выставок и ярмарок.	5
23	Ярмарочный комитет. Участие фирм в выставках и ярмарках.	5
24	Сущность аукционной торговли. Основные центры аукционной торговли. Соглашение	6

	об участии в аукционе.	
25	Техника проведения международных аукционов.	6
26	Аукционная терминология.	6
27	Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах.	7
28	Процедура проведения тендерных торгов.	7
29	Тендерные комитеты. Тендерные торги.	7

**Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (не предусмотрено)**

**10.2.2. Перечень тем докладов, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (не предусмотрено)**

**Вариант типовых заданий (задач, кейсов), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций**

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ
1	Назовите функции коммерческого предложения (консигнаторов, комиссионеров, агентов).	1. производит поиск новых рынков сбыта; 2. служит механизмом сотрудничества с постоянными клиентами; 3. осуществляет маркетинговую деятельность организации.
2	Составьте коммерческое предложение:	Поставка автомобильных запчастей в срок! ОАО «Автоконструктор» оказывает услуги поставок комплектующих деталей на указанные Вами адрес и время. Мы можем предложить широкий ассортимент запчастей для японских, немецких, а также отечественных автомобилей. Компания «Автоконструктор» – единственный официальный ритейлер в _____ области производителя сертифицированных запчастей ЗАО «Пазл», который гарантирует 100% качество выпускаемой продукции. Условия сотрудничества: бесплатная доставка по всем регионам РФ; гибкая система скидок; оплата наложенным платежом. В период с ___ по ___ на весь ассортимент товаров будут действовать специальные предложения – 10% скидки при условии розничной продажи, 20% – оптовой. Если у Вас возникли дополнительные вопросы, обращайтесь: «Автоконструктор» открыт для предложений! Тел.: Веб-сайт: E-mail: С уважением, руководитель отдела продаж компании Подпись, печать
3	Выберите тип договора (соглашения) в соответствии с целями потенциальных партнёров: 1. дилерский договор 2. договор консигнации 3. агентский договор А. независимость, работа на свой страх и риск Б. продажа товаров на условиях отсроченной оплаты (поставка товаров на реализацию) В. представительство интересов собственника товаров	1А, 2Б, 3В.
4	По приведенным данным определите процент увеличения цены за товар за период, прошедший с момента подписания контракта на его поставку до его фактической поставки. Исходные данные: • Продажная цена товара на момент подписания контракта – 18000 евро;	Окончательная цена рассчитывается по формуле: $Ц = Ц_0 * (M * I_m + 3 * I_z + D),$ где Ц – окончательная цена; Ц <sub>0</sub> – базовая цена на момент подписания контракта; М, К, З – соответственно доли, которые занимают в цене отдельные составляющие (материалы,

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Заработная плата работников: начальная – 1700 евро, новая – 1800 евро.</li> <li>• Стоимость сырья и материалов: начальная – 9000 евро, новая – 11500 евро.</li> </ul> <p>Удельный вес заработной платы и стоимости сырья в цене товара соответственно составляют 35 и 55 %.</p>	<p>комплектующие, заработная плата);  I<sub>m</sub>, I<sub>з</sub> – индексы цен на материалы, комплектующие и заработную плату;  Д – доля постоянной части цены.</p> <p>Следовательно, Ц<sub>о</sub>=21240 евро.</p> <p>Тогда процент роста цены = 18 %.</p>
--	---

### 10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

#### 10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче экзамена и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

#### 10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная  письменная  компьютерное тестирование  иная\*

*\*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение*

#### 10.3.3. Особенности проведения экзамена.

- отсутствие возможности пользоваться конспектом, иными материалами;
- время на письменный ответ – 60 минут, после проверки работ всех студентов – сообщение результатов обучающимся;