

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

«29» 06 2021 года

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.04.01 Международная посредническая деятельность

Учебный план: ФГОС 3++38.03.02_Международный менеджмент №1-1-61.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Международный менеджмент
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
8	УП	18	18	107,75	0,25	4	Зачет
	РПД	18	18	107,75	0,25	4	
Итого	УП	18	18	107,75	0,25	4	
	РПД	18	18	107,75	0,25	4	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

кандидат экономических наук, Доцент

Жикина О.В.

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента

Титова Марина
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Титова Марина
Николаевна

Методический отдел:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: сформировать компетенции обучающегося в области управления международной посреднической деятельностью коммерческой организации.

1.2 Задачи дисциплины:

- ознакомить с целями, задачами и видами международной посреднической деятельности;
- изучить основные виды посредников при проведении экспортно-импортных операций и соответствующие им виды международных договоров;
- дать представление об институционально-конкурсных посредниках и особенностях их деятельности;
- изучить порядок формирования издержек и вознаграждения фирм-посредников и их влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

- Международная торговля
- Внешнеэкономическая деятельность
- Международный контракт

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способен организовывать транспортно-логистическое обеспечение внешнеторгового контракта
Знать: виды международных торгово-посреднических операций и соответствующих им им коммерческих договоров
Уметь: ориентироваться в организационных формах торгово-посреднических фирм
Владеть: навыками привлечения специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта
ПК-3: Способен осуществлять документарное сопровождение внешнеторгового контракта
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-5: Способен организовывать процесс анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции
Знать: методики расчета издержек и вознаграждения посредников
Уметь: рассчитывать затраты посредника на проведение коммерческих операций и оценивать их эффективность
Владеть: навыками выбора оптимальных видов международных посреднических операций

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Общая характеристика международной посреднической деятельности	8					О
Тема 1. Посредничество в мировой экономике Роль посредничества в экономике. Виды посредничества. Торговое посредничество. Каналы товародвижения.		2	2	10	ИЛ	
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. Способы вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения.		8	10	30	ИЛ	

Тема 3. Выход организации на внешний рынок Источники информации. о потенциальных партнерах. Поиск партнера. Этапы и методы ведения переговоров с потенциальными партнерами.		2		10	ИЛ	
Раздел 2. Институционально-конкурсы посредники в мировой торговле						
Тема 4. Биржевая международная торговля. Понятие биржи и ее эволюция. Виды бирж. Основные центры биржевой торговли. Функции товарных бирж. Понятие биржевого товара. Основные виды биржевых сделок.		2	4	15	ИЛ	
Тема 5. Международные выставки и ярмарки Сущность выставочно-ярмарочной торговли. Организационно-управленческие особенности их проведения. Ярмарочный комитет. Участие фирм в выставках и ярмарках.		1	2	15	ИЛ	О
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.		2		14	ИЛ	
Тема 7. Международные торги Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах, процедура их проведения. Тендерные комитеты.		1		13,75	ИЛ	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		18	18	107,75		

Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25				
Всего контактная работа и СР по дисциплине		36,25	107,75			

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-2	перечисляет виды и особенности торгово-посреднических договоров разрабатывает текст посреднического договора обосновывает выбор организационных форм посреднической деятельности	вопросы устного собеседования практико-ориентированное задание практико-ориентированное задание
ПК-3	называет основные разделы посреднических договоров разрабатывает условия договора в части прав и обязанности сторон оценивает эффективности посреднических сделок	вопросы устного собеседования практико-ориентированное задание практико-ориентированное задание

ПК-5	характеризует способы вознаграждения посредников рассчитывает издержки посредников обосновывает размер вознаграждения посредников	вопросы для устного собеседования практико-ориентированные задания практико-ориентированное задание
------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено		Оба вопроса раскрыты на достаточном по объему и качеству уровне.
Не зачтено		Раскрыт только один теоретический вопрос. Оба вопроса раскрыты не в достаточном объеме и в низком качестве.

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 8	
1	Роль посредничества в экономике. Виды посредничества.
2	Операции купли-продажи. Дистрибьюторское соглашение. Дилерское соглашение.
3	Международные комиссионные операции. Договор комиссии. Договор консигнации.
4	Международные агентские операции. Агентский договор.
5	Брокерские операции. Договор поручения на брокерское обслуживание.
6	Схема банковской гарантии. Договор банковской гарантии.
7	Выход организации на внешний рынок: поиск партнера и ведение переговоров.
8	Способы (системы) вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения.
9	Понятие биржи. Виды бирж. Основные центры биржевой товарной торговли.
10	Понятие биржевого товара. Основные виды биржевых сделок. Операции хеджирования.
11	Сущность и значение выставочно-ярмарочной торговли.
12	Ярмарочный комитет.
13	Участие фирм в выставках и ярмарках.
14	Сущность аукционной торговли. Основные центры аукционной торговли. Соглашение об участии в аукционе.
15	Техника проведения международных аукционов.
16	Аукционная терминология.
17	Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах.
18	Процедура проведения тендерных торгов.

5.2.2 Типовые тестовые задания

не предусмотрены

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

1. Рассчитайте эффективность участия организации в международной выставке.
2. Оцените эффективность внешнеэкономической сделки.
3. Укажите основные условия договора комиссии (консигнации), дилерского дистрибьюторского соглашения.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная Письменная Компьютерное тестирование Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Два теоретических вопроса; 45 минут на подготовку.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Жикина О. В.	Международная посредническая деятельность	СПб.: СПбГУПТД	2018	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2018247
Колесников А. А.	Внешнеэкономическая деятельность	Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО)	2016	http://www.iprbookshop.ru/67620.html
Стровский, Л. Е., Казанцев, С. К., Неткачев, А. Б., Гордеев, Г. Д., Шаблова, Е. Г., Пономарева, Е. С., Дистергефт, Ю. И., Хмельницкая, З. Б., Ковалева, В. Е., Паршина, Е. А., Захаров, С. Ю., Беляева, Ж. С., Тургель, И. Д., Кузнецова, Е. Ю., Журавская, М. А., Фролова, Е. Д., Пичурин, И. И., Паршин, С. А., Стровского, Л. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	http://www.iprbookshop.ru/81751.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Лихачева, Т. П.	Внешнеэкономическая деятельность	Красноярск: Сибирский федеральный университет	2019	http://www.iprbookshop.ru/100005.html

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

1. Справочная правовая система "КонсультантПлюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Профессиональный интернет-портал выставочной индустрии [Электронный ресурс]. URL: www.exponet.ru
3. Digital event-агентство: организация и сопровождение выставок, конференций, конгрессов, деловых миссий в России и за рубежом [Электронный ресурс]. URL: www.restec.ru
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду