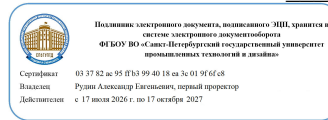


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор
по УР

А.Е. Рудин



Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.04.01 Международная посредническая деятельность

Учебный план: 2026-2027 38.03.02 ИБК Междун мен ОО №1-1-61.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки:
(специализация) Международный менеджмент

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, 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 Минобрнауки России 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:

Внешекономическая 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 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)		
Раздел 1. Общая характеристика международной посреднической деятельности	8				О
Тема 1. Роль посредничества в экономике. Виды посредничества. Торговое посредничество. Практическое занятие - Оценка эффективности внешнеторговых операций.		2	2	10	
Тема 2. Виды международных торгово-посреднических операций и соответствующих им договоров. Международные дистрибьюторские и дилерские операции. Международные комиссионные операции. Договор комиссии. Договор консигнации. Договор банковской гарантии. Международные агентские операции. Способы вознаграждения посредников. Способы выплаты вознаграждения. Практическое занятие - Особенности торгово-посреднических договоров.		8	10	30	

Тема 3. Выход организации на внешний рынок Источники информации. о потенциальных партнерах. Поиск партнера. Практическое занятие - Этапы и методы ведения переговоров с потенциальными партнерами.		2		10	
Раздел 2. Институционально-конкурсные 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. Практическое занятие - Основные виды биржевых сделок.		2	4	15	О
Тема 5. Международные выставки и ярмарки. Сущность выставочно-ярмарочной торговли. Организационно-управленческие особенности их проведения. Ярмарочный комитет. Практическое занятие - Участие фирм в выставках и ярмарках.		1	2	15	
Тема 6. Международная аукционная торговля. Понятие аукционного товара. Сущность аукционной торговли. Основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Соглашение об участии в аукционе.		2		14	
Тема 7. Международные торги. Понятие и значение торгов. Виды торгов, информация о торгах, процедура их проведения. Тендерные комитеты.		1		13,75	
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 БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ

Использование балльно-рейтинговой системы не предусмотрено.

6. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КРИТЕРИЕВ, СИСТЕМЫ И СРЕДСТВ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

6.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения
ПК-2	перечисляет виды и особенности торгово-посреднических договоров разрабатывает текст посреднического договора обосновывает выбор организационных форм посреднической деятельности
ПК-3	называет основные разделы посреднических договоров разрабатывает условия договора в части прав и обязанности сторон оценивает эффективности посреднических сделок
ПК-5	характеризует способы вознаграждения посредников рассчитывает издержки посредников обосновывает размер вознаграждения посредников

6.2 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.

6.3 Типовые контрольные задания и/или иные материалы, используемые для оценки результатов обучения

6.3.1 Типовые контрольные вопросы

№ 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.

6.3.2 Типовые тестовые задания

не предусмотрены

6.3.3 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.

6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

6.4.1 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»

6.4.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная ☐ Письменная ☐ + Компьютерное тестирование ☐ + Иная ☐

6.4.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Два теоретических вопроса; 45 минут на подготовку.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
7.1.1 Основная учебная литература				
Лихачева, Т. П.	Внешнеэкономическая деятельность	Красноярск: Сибирский федеральный университет	2019	http://www.iprbookshop.ru/100005.html
Бутко, Г. П., Безрукова, Т. Л., Яковлева, Е. А.	Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов	Москва, Вологда: Инфра-Инженерия	2022	https://www.iprbookshop.ru/124013.html

Павлова Т. А., Травникова А. А.	Внешнеэкономическая деятельность	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2023	http://publish.sutd.ru/ tp_ext_inf_publish.ph p?id=2023101
7.1.2 Дополнительная учебная литература				
Жикина О. В.	Международная посредническая деятельность	СПб.: СПбГУПТД	2018	http://publish.sutd.ru/ tp_ext_inf_publish.ph p?id=2018247
Пантелеева, Ю. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия	Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ	2020	http://www.iprbooksh op.ru/105007.html

7.2 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/>

7.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

7.4 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