



**Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»
Воронежский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»**

Кафедра экономики и менеджмента

АННОТАЦИЯ

дисциплины Коммерческая деятельность на транспорте

Направление подготовки 23.03.01 Технология транспортных процессов

Направленность (профиль) Организация перевозок и управление на транспорте

Уровень высшего образования бакалавриат

Промежуточная аттестация экзамен

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность на транспорте» относится к части Блока 1, формируемой участниками образовательных отношений и изучается на 3 курсе в 5 семестре по очной и заочной формам обучения.

Освоение дисциплины базируется на общеэкономических и специальных курсах, в том числе «Общий курс транспорта», «Экономическая теория транспорта», «Транспортная инфраструктура». Курс логически увязывается с изучением других дисциплин учебного плана – «Технология и организация перевозок на транспорте», «Управление финансами транспортных компаний», «Коммерческие операции по перевозке грузов».

Дисциплина «Коммерческая деятельность на транспорте» является системообразующей для формирования профессионального мировоззрения обучающегося, она необходима для освоения ОПОП бакалавриата, для прохождения технологической (производственно-технологической) практики, преддипломной практики и успешной подготовки и защиты выпускной

квалификационной работы, а также в последующей профессиональной деятельности.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-5 Способен пользоваться методами стратегического и тактического планирования и бюджетирования с учетом особенностей деятельности на транспорте, применять действующие нормативы материальных, трудовых и финансовых ресурсов при решении плановых задач	ПК-5.1 Анализ, обобщение и структуризация экономической и технологической информации, постановка цели и формулировка задач по её достижению	Знать принципы, методы, термины и понятия коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств; Уметь подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров купли-продажи товара. Владеть основами продаж транспортных услуг.
	ПК-5.2 Применение теоретических основ и базовых концепций текущего и стратегического финансового планирования	Знать деловой документооборот, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем. Уметь рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом. Владеть терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQТ.
	ПК-5.3 Подготовка	Знать виды договоров

	экономического обоснования управленческих решений, опирающихся на основные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности транспортной организации	перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг. Уметь вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки, Владеть терминологией Инкотермс.
--	---	--

3. Объем дисциплины и виды учебных занятий

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы, всего 144 часа, из которых по очной форме обучения 68 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (51 часов – занятия лекционного типа, 17 часов – практические занятия), при заочной - 16 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (8 часов – занятия лекционного типа, 8 часов – практические занятия)

4. Основное содержание дисциплины

Договор Сделка. Виды сделок. Понятие договора. Классификация договоров

Структура и содержание договора Преамбула договора. Предмет договора. Права и обязанности сторон. Ответственность сторон. Порядок расчетов. Дополнительные условия договора. Прочие условия договора. Заключительная часть договора. Принцип свободы договора. Разновидности условий договор. Договорный процесс.

Договор международной купли-продажи товара Инкотермс. Внешнеторговый контракт. Виды внешнеторговых контрактов. Международный договор купли-продажи товара. Признаки международного договора купли-продажи. Структура и содержание договора международной купли-продажи товаров. Преамбула договора. Предмет договора. Количественные и качественные характеристики товара. Срок и дата поставки товаров. Базисные условия поставки (Incoterms). EXW. FCA. FAS. FOB. CFR. CIF. CPT. CIP. DAP. DAT. DDP. Цена и общая сумма договора. Условия платежа. Порядок отгрузки и условия сдачи – приемки.

Гарантии. Рекламации и санкции. Условия страхования. Условия упаковки и маркировки. Штрафные санкции. Форс-мажор. Арбитражная оговорка. Заключительная часть договора.

Договор перевозки Виды договоров перевозки. Договор перевозки грузов. Договор перевозки пассажиров. Договор фрахтования. Договор об

организации перевозок. Международное законодательство. Виды судоходства. Принципы работы в перевозках.

Правовые основы работы форвардера. Услуги транспортно-экспедиторские. Термины и определения. Экспедиторские услуги на железнодорожном транспорте. Общие требования. ГК РФ Глава 41. Транспортная экспедиция. Федеральный закон № 87 – ФЗ «О транспортно-экспедиторской деятельности». Постановление об утверждении правил транспортно— экспедиционной деятельности. Приказ Минтранса об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов. ГК РФ Глава 25 Ответственность за нарушение обязательств. Договор транспортной экспедиции

Продажа транспортных услуг Ключевые стратегии продвижения. Актуальные модели продаж, плюсы и минусы. Каналы продаж. Принципы работы, стратегия. Планирование результатов продаж. Типы клиентов. Работа с возражениями. Примеры коммерческих предложений.

Составитель: к.э.н., доц. Саклакова О.А.

Зав. кафедрой: к.т.н, доц. Кочетова А.Н.