

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Коммерческая деятельность на транспорте»

Направление подготовки:	<u>38.03.02 – Менеджмент</u>
Профиль:	<u>Маркетинг и процессная аналитика</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>очно-заочная</u>
Год начала подготовки	<u>2020</u>

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целью дисциплины является овладение знаниями в сфере организации коммерческой деятельности предприятий различных организационно-правовых форм, функционирующих на рынке.

Задачи дисциплины:

- Подготовка выпускников к проектной деятельности в области разработки и реализации проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем.
- Подготовка выпускников к выбору инноваций в области торговой, рекламной, логистической и товароведной деятельности.
- Подготовка выпускников к организационно-управленческой деятельности в области коммерции при составлении отчетной документации, соблюдении законодательства, существующих требований и нормативов, заключении договоров, разработки и реализации стратегий и тактик.
- Изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью организации на рынке;
- Развить навыки принятия управленческих решений в процессе осуществления коммерческой деятельности.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Коммерческая деятельность на транспорте" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПКР-1	Способность разрабатывать варианты управленческих решений для организаций транспортной отрасли и смежных отраслей
ПКС-9	Способен выполнять анализ и оценку результатов и процессов рыночной деятельности организации для обоснования управленческих решений

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

4 зачетные единицы (144 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины «Коммерческая деятельность на транспорте» осуществляется в форме лекций и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме, по типу управления познавательной деятельностью и являются традиционными классически-лекционными (объяснительно-иллюстративные). Практические занятия организованы с использованием технологий развивающего обучения. Практический курс выполняется в виде традиционных практических занятий (объяснительно-иллюстративное решение задач). Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов работы. К традиционным видам работы относятся отработка лекционного материала и отработка отдельных тем по учебным пособиям (основная и дополнительная литература). Оценка полученных знаний, умений и навыков основана на модульно-рейтинговой технологии. Весь курс разбит на 12 разделов, представляющих собой логически завершённый объём учебной информации. Фонды оценочных средств освоенных компетенций включают вопросы теоретического характера для оценки знаний. Теоретические знания

проверяются путём применения таких организационных форм, как, решение тестов с использованием информационных технологий или на бумажных носителях. .

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

РАЗДЕЛ 1

Сущность и принципы коммерческой деятельности

Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности.

РАЗДЕЛ 2

Субъекты коммерческой деятельности

Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации. Классификация фирм по признакам: по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по целям объединения, степени самостоятельности, по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. Единоличное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, акционерное общество

РАЗДЕЛ 3

Коммерческая деятельность на промышленном предприятии

Состояние коммерческой деятельности промышленных предприятий России в современных условиях. Новые способы увеличения продаж.

Организационная структура управления коммерческой деятельностью. Коммерческие службы предприятия: структура и функции.

Служба сбыта, маркетинга и материально-технического снабжения.

РАЗДЕЛ 4

Планирование материального обеспечения производства

Сущность планирования материального обеспечения производства. внутрифирменное планирование: текущее и долгосрочное.

Основные элементы текущего планирования: изучение рынка сырья и материалов, разработка стратегии снабжения. Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов. Разработка плана закупок материальных ресурсов. виды закупок. Бюджет снабжения предприятия. Определение потребности предприятия в материальных ресурсах.

РАЗДЕЛ 5

Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии

Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договор поставки и договор купли-продажи. Функции, выполняемые договором.

Порядок и критерии выбора поставщика. Условия поставки материальных ресурсов.

Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены.

Требования к упаковке и маркировке. Международные торговые правила ИНКОТЕРМС. Условия поставки СИФ, FOB, CAF, FAS. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов: платежные поручения, аккредитив, чек.

РАЗДЕЛ 6

Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии

Исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры

юнктуры товарно-го рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов. Планирование ассортимента продукции. Критерии оценки нового изделия. Причины неудач при внедрении новых видов продукции. Жизненный цикл изделия. Стратегия фирмы на каждой стадии жизненного цикла товара. Определение рациональной структуры выпуска продукции с помощью показателя "точки безубыточности". Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.

РАЗДЕЛ 7

Коммерческая деятельность на совместных предприятиях

Участники совместных предприятий. Этапы создания совместных предприятий.

История и цели создания совместных предприятий. Уставной капитал совместного предприятия.

Основные типы СП. Лицензионные договоры. Лицензия и патент. Достоинства лицензионного соглашения.

Подрядное производство, управление по контракту, совместное владение как типы совместного предпринимательства. Коммерческая деятельность на СП производственного профиля.

Контракт купли-продажи как способ оформления международной сделки. Офферта: твердая и свободная. Расчетные и товаросопроводительные документы при проведении международной коммерческой сделки. Содержание внешнеторгового контракта.

РАЗДЕЛ 8

Коммерческо-посредническая деятельность

Сущность и виды посреднической деятельности.

Полезность и эффективность посреднической деятельности. Структура и содержание соглашения с посредниками. Права и обязанности посредников: посредник с исключительным, неисключительным и преимущественным правом продажи.

Особенности соглашения с коммерческим представителем, обязанности представителя и принципала. Особенности соглашения с поверенным, обязанности поверенного и доверителя.

Особенности соглашения с комиссионером, обязанности комиссионера и комитента. Индент, консигнация. Особенности соглашения с агентом, обязанности агента и принципала.

Особенности договора с дистрибьютором. Виды дистрибьюторов: регулярного и нерегулярного типа. Брокерские операции. Отличия брокеров от дилеров.

Коммивояжер

РАЗДЕЛ 9

Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

Функции оптовой торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Отличительные особенности биржевой торговли. Виды биржевых сделок.

Коммерческая работа по продаже товаров в розницу. Формы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавок, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля и т.д. Виды дополнительных услуг.

Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах. Отличие ярмарок от бирж.

Цель ярмарочной торговли. Цель выставок-продаж. Виды аукционов: гласные и негласные, на повышение и на понижение цен. Торговые дома. Их классификация по степени интеграции с производством и по характеру деятельности.

РАЗДЕЛ 10

Функции оптовой торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская.

Отличительные особенности биржевой торговли. Виды биржевых сделок.

Стратегическое планирование посреднической фирмы и его этапы. Анализ зон деятельности фирмы на рынке. Матрица соотношения рыночной доли и роста объема спроса. Стратегические зоны влияния на рынке: "звезда", "дойная корова", "трудный

ребенок", "собака". Франчайзинговые фирмы.

Оперативный бизнес-план. Задачи, решаемые оперативным планом. Основные разделы бизнес-плана: общее резюме, общий раздел, план по маркетингу, анализ факторов внутренней и внешней среды, организационный план, оценка риска, финансовый план. Понятие бизнес-операции. Основные этапы проведения бизнес-операции, структура оборотных средств торгово-посреднической фирмы. Показатели эффективности использования оборотных средств. Структура издержек обращения посреднической фирмы: дополнительные и чистые, транзакционные. Ресурсное обеспечение бизнес-операции. Затраты на бизнес-операцию. Выручка от продаж, валовая и чистая прибыль. Рентабельность бизнес-операции.

РАЗДЕЛ 11

Роль посредников во внешнеэкономической деятельности

Содержание внешнеэкономических связей. Руководство внешнеэкономической деятельностью в России. Международные организации по ВЭД. Роль посредников в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Услуги, оказываемые посредниками на внешнем рынке. Виды торгово-посреднических фирм: экспортные, импортные, дистрибьюторские фирмы, международные торговые дома. Опыт Японии в организации МТД. Роль торгово-промышленных палат. Международные торгово-посреднические операции: содержание, субъекты. Основные и обеспечивающие международные посреднические операции. Основные виды международных посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, агентские, брокерские. Сделки купли-продажи: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные. Товарообменные операции. Договор комиссии, индент, операции консигнации. Агентское соглашение. Формы международного научно-технического обмена: торговля лицензиями и патентами, инжиниринговыми услугами.

РАЗДЕЛ 12

Лизинг как форма коммерческих отношений

Основные виды и формы аренды. Терминология арендных отношений. Лизинговое соглашение и этапы его реализации. Субъекты и объекты лизинга. Особенности международной аренды. Виды международной аренды: долгосрочная, средне-срочная, кратко-срочная. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг. Ливеридж – лизинг, лизинг с обслуживанием. Структура операций международного лизинга. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы. Селенговые компании. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.

Экзамен