

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

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИЭФ



Ю.И. Соколов

25 мая 2020 г.



Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

Автор Колядин Денис Геннадьевич, к.э.н., доцент

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность на транспорте

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

| | |
|--|--|
| Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 6 20 мая 2020 г. Председатель учебно-методической комиссии  М.В. Ишханян | Одобрено на заседании кафедры Протокол № 25 12 мая 2020 г. Заведующий кафедрой  Н.П. Терешина |
|--|--|

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) в виде электронного документа выгружена из единой корпоративной информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 2575
Подписал: Заведующий кафедрой Терешина Наталья Петровна
Дата: 12.05.2020

Москва 2020 г.

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.

2.1. Наименования предшествующих дисциплин

Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

2.1.1. Экономика предприятия:

Знания: основные цели и задачи коммерческой организации

Умения: выполнять оценку экономических показателей деятельности организации

Навыки: методами анализа основных субъектов рынка организации

2.2. Наименование последующих дисциплин

Результаты освоения дисциплины используются при изучении последующих учебных дисциплин:

2.2.1. Государственная итоговая аттестация

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины студент должен:

| № п/п | Код и название компетенции | Ожидаемые результаты |
|----------|--|--|
| 1 | ПКР-1 Способность разрабатывать варианты управленческих решений для организаций транспортной отрасли и смежных отраслей; | <p>ПКР-1.1 Умеет собирать и анализировать информацию, необходимую для подготовки вариантов управленческого решения.</p> <p>ПКР-1.2 Владеет навыками экономического обоснования вариантов управленческого решения.</p> <p>ПКР-1.3 Владеет навыками учета возможных социально-экономических последствий при разработке вариантов управленческих решений.</p> |
| 2 | ПКС-9 Способен выполнять анализ и оценку результатов и процессов рыночной деятельности организации для обоснования управленческих решений. | <p>ПКС-9.1 Выполняет сбор, систематизацию и анализ данных о внутренней и внешней среде и процессах деятельности организации</p> <p>ПКС-9.2 Учитывает при обосновании управленческих решений особенности моделей экономических и технологических процессов функционирования организации и ее окружения</p> <p>ПКС-9.3 Осуществляет анализ и обоснование финансово-экономических показателей деятельности организации для принятия управленческих решений</p> <p>ПКС-9.4 Применяет знание законодательных и правовых норм при обосновании управленческих решений</p> |

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ И АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСАХ

4.1. Общая трудоемкость дисциплины составляет:

4 зачетные единицы (144 ак. ч.).

4.2. Распределение объема учебной дисциплины на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающихся

| Вид учебной работы | Количество часов | |
|--|-------------------------|-----------|
| | Всего по учебному плану | Семестр 9 |
| Контактная работа | 32 | 32,15 |
| Аудиторные занятия (всего): | 32 | 32 |
| В том числе: | | |
| лекции (Л) | 16 | 16 |
| практические (ПЗ) и семинарские (С) | 16 | 16 |
| Самостоятельная работа (всего) | 58 | 58 |
| Экзамен (при наличии) | 54 | 54 |
| ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины, часы: | 144 | 144 |
| ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины, зач.ед.: | 4.0 | 4.0 |
| Текущий контроль успеваемости (количество и вид текущего контроля) | ПК2, ТК | ПК2, ТК |
| Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет) | Экзамен | Экзамен |

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

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|---|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1 | 9 | 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. | 1 | | 1 | | 6 | 8 | |
| 2 | 9 | 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 | 1 | | 1 | | 6 | 8 | |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|---|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 3 | 9 | 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. | 1 | | 1 | | 4 | 6 | |
| 4 | 9 | 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. | 1 | | 1 | | 4 | 6 | |
| 5 | 9 | Раздел 5 | 1 | | 1 | | 2 | 4 | |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|--|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | <p>Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии</p> <p>Организация хозяйственных связей и выбор поставщика.</p> <p>Договор поставки и договор купли-продажи.</p> <p>Функции, выполняемые договором.</p> <p>Порядок и критерии выбора поставщика.</p> <p>Условия поставки материальных ресурсов.</p> <p>Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены.</p> <p>Требования к упаковке и маркировке. Международные торговые правила ИНКОТЕРМС.</p> <p>Условия поставки СИФ, FOB, CAF, FAS.</p> <p>Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов: платежные поручения, аккредитив, чек.</p> | | | | | | | |
| 6 | 9 | <p>Раздел 6</p> <p>Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии</p> <p>Исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры товарного рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов. Планирование ассортимента продукции. Критерии оценки нового изделия.</p> <p>Причины неудач при внедрении новых видов продукции.</p> <p>Жизненный цикл изделия. Стратегия фирмы на каждой стадии</p> | 1 | | 1 | | 2 | 4 | |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|--|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | жизненного цикла товара. Определе-ние рациональной структуры выпус-ка продукции с помощью показа-теля "точки без-убыточности". Планирование сбыта товара. Ка-налы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов. | | | | | | | |
| 7 | 9 | Раздел 7 Коммерческая деятельность на совместных предприятиях Участники совместных предприятий. Этапы создания совместных предприятий. История и цели создания совместных предпри-ятий. 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 | 1 | | 1 | | 2 | 4 | ТК |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|---|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | внешнеторгового контракта. | | | | | | | |
| 8 | 9 | <p>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</p> | 1 | | 2 | | 2 | 5 | |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|---|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | дилеров. Коммивояжер | | | | | | | |
| 9 | 9 | 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. | 1 | | | | 2 | 3 | |
| 10 | 9 | Раздел 10 Функции оптовой торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Отличительные особенности биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Стратегическое планирование посреднической фирмы и | 1 | | | | 23 | 24 | ПК2 |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|---|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | его эта-пы. Анализ зон деятельности фирмы на рынке. Матрица соотношения рыночной доли и роста объ-ема спроса. Стра-тегические зоны влияния на рынке: "звезда", "дойная корова", "трудный ребенок", "собака". Франчайзинговые фирмы. Оперативный бизнес-план. За-дачи, решаемые оперативным планом. Основ-ные разделы биз-нес-плана: общее резюме, общий раздел, план по маркетингу, ана-лиз факторов внутренней и внешней среды, организационный план, оценка рис-ка, финансовый план. Понятие бизнес-операции. Основные этапы проведения биз-нес-операции, структура обо-ротных средств торгово-посреднической фирмы. Показа-тели эффективности использования оборотных средств. Структу-ра издержек об-ращения посред-нической фирмы: дополнительные и чистые, транзакционные. Ресурсное обес-печение бизнес-операции. Затра-ты на бизнес-операцию. Вы-ручка от продаж, валовая и чистая прибыль. Рента-бельность биз-нес-операции. | | | | | | | |
| 11 | 9 | Раздел 11 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности Содержание внешнеэкономических связей. Руководство | 2 | | 3 | | 2 | 7 | |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|---|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | 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. | | | | | | | |
| 12 | 9 | Раздел 12 Лизинг как форма коммерческих отношений | 4 | | 4 | | 3 | 11 | |

| № п/п | Семестр | Тема (раздел) учебной дисциплины | Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме | | | | | | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации |
|-------|---------|--|---|----|-------|-----|----|-------|---|
| | | | Л | ЛР | ПЗ/ТП | КСР | СР | Всего | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| | | <p>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, краткосрочная. 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.</p> | | | | | | | |
| 13 | 9 | Экзамен | | | | | | 54 | Экзамен |
| 14 | | Всего: | 16 | | 16 | | 58 | 144 | |

4.4. Лабораторные работы / практические занятия

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

Практические занятия предусмотрены в объеме 16 ак. ч.

| № п/п | № семестра | Тема (раздел) учебной дисциплины | Наименование занятий | Всего часов/ из них часов в интерактивной форме |
|-------|------------|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 9 | 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. | 1 |
| 2 | 9 | 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. Единичное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерное общество | 1 |
| 3 | 9 | 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. | 1 |
| 4 | 9 | 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. | 1 |

| № п/п | № семестра | Тема (раздел) учебной дисциплины | Наименование занятий | Всего часов/ из них часов в интерактивной форме |
|-------|------------|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | 9 | 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 ИНКО-ТЕРМС. Условия поставки СИФ, ФОБ, КАФ, ФАС. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов: платежные поручения, аккредитив, чек. | 1 |
| 6 | 9 | РАЗДЕЛ 6 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии | Исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры товарного 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. | 1 |
| 7 | 9 | 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. Оферта: твердая и свободная. Расчетные и товаросопроводительные документы при проведении международной коммерческой сделки. Содержание внешнеторгового контракта. | 1 |

| № п/п | № семестра | Тема (раздел) учебной дисциплины | Наименование занятий | Всего часов/ из них часов в интерактивной форме |
|-------|------------|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8 | 9 | РАЗДЕЛ 8 Коммерческо-посредническая деятельность | <p>Сущность и виды посреднической деятельности.</p> <p>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</p> | 2 |
| 9 | 9 | РАЗДЕЛ 11 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности | <p>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.</p> <p>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.</p> | 3 |

| № п/п | № семестра | Тема (раздел) учебной дисциплины | Наименование занятий | Всего часов/ из них часов в интерактивной форме |
|--------|------------|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | 9 | РАЗДЕЛ 12 Лизинг как форма коммерческих отношений | <p>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, среднесрочная, краткосрочная. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг. Ливеридж – лизинг, лизинг с обслуживанием.</p> <p>Структура операций международного лизинга. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы. Селенговые компании. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа</p> | 4 |
| ВСЕГО: | | | | 16/0 |

4.5. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

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 классическими 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 завершенный объем 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. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

| № п/п | № семестра | Тема (раздел) учебной дисциплины | Вид самостоятельной работы студента. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы | Всего часов |
|-------|------------|--|--|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 9 | РАЗДЕЛ 1 Сущность и принципы коммерческой деятельности | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) Написание эссе | 6 |
| 2 | 9 | РАЗДЕЛ 2 Субъекты коммерческой деятельности | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 6 |
| 3 | 9 | РАЗДЕЛ 3 Коммерческая деятельность на промышленном предприятии | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 4 |
| 4 | 9 | РАЗДЕЛ 4 Планирование материального обеспечения производства | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 4 |
| 5 | 9 | РАЗДЕЛ 5 Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 2 |
| 6 | 9 | РАЗДЕЛ 6 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 2 |
| 7 | 9 | РАЗДЕЛ 7 Коммерческая деятельность на совместных предприятиях | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) Написание эссе | 2 |
| 8 | 9 | РАЗДЕЛ 8 Коммерческо-посредническая деятельность | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 2 |
| 9 | 9 | РАЗДЕЛ 9 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [1]) | 2 |

| | | | | |
|--------|---|---|--|----|
| | | | | |
| 10 | 9 | РАЗДЕЛ 10 Функции оптовой торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Отличительные особенности биржевой торговли. Виды биржевых сделок. | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методиче-ской литературы (основная литература [1], дополни-тельная литература [2]) Написание эссе | 23 |
| 11 | 9 | РАЗДЕЛ 11 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы (основная литература [1], дополнительная литература [2]) | 2 |
| 12 | 9 | РАЗДЕЛ 12 Лизинг как форма коммер-ческих отноше-ний | подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методиче-ской литературы (основная литература [1], дополни-тельная литература [2]) Написание эссе | 3 |
| ВСЕГО: | | | | 58 |

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

| № п/п | Наименование | Автор (ы) | Год и место издания Место доступа | Используется при изучении разделов, номера страниц |
|-------|--|--|--|--|
| 1 | Коммерческая деятельность | И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. | Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. , 0 URL: https://urait.ru/bcode/535957 (дата обращения: 13.03.2024). | Все разделы |
| 2 | Коммерческая эксплуатация железных дорог (предпринимательство на транспорте) | Матюшин, Л.Н. | Москва : ФГБУ ДПО «Учебно методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2021. — 296 с., 0 https://umczdt.ru/books/1196/251727/ | Все разделы |

7.2. Дополнительная литература

| № п/п | Наименование | Автор (ы) | Год и место издания Место доступа | Используется при изучении разделов, номера страниц |
|-------|--|-----------|--|--|
| 3 | Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте: учебно-метод. пособие для выполнения практ. заданий по дисц. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности для студ. бакалавриата напр. 38.03.06 Торговое дело. Ч.1. Система экономических взаимоотношений железнодорожного транспорта с грузовладельцами / А. Н. Кожевникова; МИИТ. Каф. Экономика и управление на транспорте. М.: РУТ (МИИТ), 2019. - 33 с. | | 0 http://library.miit.ru/bookscatalog/metod/DC-1118.pdf | Все разделы |
| 4 | Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте: учебно-метод. | | 0 http://library.miit.ru/bookscatalog/metod/DC-1115.pdf | Все разделы |

| | | | | |
|---|---|--|---|-------------|
| | <p>пособие для выполнения практ. заданий по дисц. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности для студ. бакалавриата напр. 38.03.06 Торговое дело. Ч.2. Планирование и прогнозирование / А. Н. Кожевникова; МИИТ. Каф. Экономика и управление на транспорте.М.: РУТ (МИИТ), 2019. - 44 с.</p> | | | |
| 5 | <p>Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте: учебно-метод. пособие для выполнения практ. заданий по дисц. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности для студ. бакалавриата напр. 38.03.06 Торговое дело, 38.03.01 Экономика очной формы обучения. Ч.3. Тарифы на пассажирские перевозки / А. Н. Кожевникова; МИИТ. Каф. Экономика и управление на транспорте.М.: РУТ (МИИТ), 2019. - 37 с.</p> | | <p>0 http://library.mii.ru/bookscatalog/metod/DC-1116.pdf</p> | Все разделы |
| 6 | <p>Коммерческая деятельность на железнодорожном транспорте: учебно-метод. пособие для выполнения практ. заданий по дисц. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности для</p> | | <p>0 http://library.mii.ru/bookscatalog/metod/DC-1117.pdf</p> | Все разделы |

| | | | |
|---|--|--|--|
| <p>студ. бакалавриата напр. 38.03.06 Торговое дело, 38.03.01 Экономика очной формы обучения. Ч.4. Тарифы на грузовые перевозки / А. Н. Кожевникова; МИИТ. Каф. Экономика и управление на транспорте.М.: РУТ (МИИТ), 2019. - 46 с.</p> | | | |
|---|--|--|--|

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) – Деловая пресса;
[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) – Гарант;
[http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;
[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) – Российская торговля;
[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) – Новости и технологии торгового бизнеса.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Компьютеры с программным обеспечением Microsoft Office.

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Аудитория с проекционной техникой.

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Обучающимся необходимо помнить, что качество полученного образования в не-малой степени зависит от активной роли самого обучающегося в учебном процессе. Обучающийся должен быть нацелен на максимальное усвоение подаваемого лектором материала, после лекции и во время специально организуемых индивидуальных встреч он может задать лектору интересующие его вопросы.

Лекционные занятия составляют основу теоретического обучения и должны давать систематизированные основы знаний по дисциплине, раскрывать состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрировать внимание обучающихся на наиболее сложных и узловых вопросах, стимулировать их активную познавательную деятельность и способствовать формированию творческого мышления.

Главная задача лекционного курса – сформировать у обучающихся системное

представление об изучаемом предмете, обеспечить усвоение будущими специалистами основополагающего учебного материала, принципов и закономерностей развития соответствующей научно-практической области, а также методов применения полученных знаний, умений и навыков.

Основные функции лекций: 1. Познавательная-обучающая; 2. Развивающая; 3. Ориентирующе-направляющая; 4. Активизирующая; 5. Воспитательная; 6. Организующая; 7. Информационная.

Выполнение практических заданий служит важным связующим звеном между теоретическим освоением данной дисциплины и применением ее положений на практике. Они способствуют развитию самостоятельности обучающихся, более активному освоению учебного материала, являются важной предпосылкой формирования профессиональных качеств будущих специалистов.

Проведение практических занятий не сводится только к органическому дополнению лекционных курсов и самостоятельной работы обучающихся. Их вместе с тем следует рассматривать как важное средство проверки усвоения обучающимися тех или иных положений, даваемых на лекции, а также рекомендуемой для изучения литературы; как форма текущего контроля за отношением обучающихся к учебе, за уровнем их знаний, а, следовательно, и как один из важных каналов для своевременного подтягивания отстающих обучающихся.

При подготовке бакалавра важны не только серьезная теоретическая подготовка, знание основ надежности подвижного состава, но и умение ориентироваться в разнообразных практических ситуациях, ежедневно возникающих в его деятельности. Этому способствует форма обучения в виде практических занятий. Задачи практических занятий: закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у обучающихся умений и навыков работы с исходными данными, научной литературой и специальными документами. Практическому занятию должно предшествовать ознакомление с лекцией на соответствующую тему и литературой, указанной в плане этих занятий.

Самостоятельная работа может быть успешной при определенных условиях, которые необходимо организовать. Ее правильная организация, включающая отбор целей, содержания, конструирования заданий и организацию контроля, систематичность самостоятельных учебных занятий, целесообразное планирование рабочего времени позволяет привить студентам умения и навыки в овладении, изучении, усвоении и систематизации приобретаемых знаний в процессе обучения, привить навыки повышения профессионального уровня в течение всей трудовой деятельности.

Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтра. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины, рассмотрены через соответствующие знания, умения и владения. Для проверки уровня освоения дисциплины предлагаются вопросы к экзамену и тестовые материалы, где каждый вариант содержит задания, разработанные в рамках основных тем учебной дисциплины и включающие терминологические задания.

Фонд оценочных средств является составной частью учебно-методического обеспечения процедуры оценки качества освоения образовательной программы и обеспечивает повышение качества образовательного процесса и входит, как приложение, в состав рабочей программы дисциплины.

Основные методические указания для обучающихся по дисциплине указаны в разделе основная и дополнительная литература.