



**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО  
ТРАНСПОРТА**

**Федеральное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования**

**«Государственный университет морского и речного флота  
имени адмирала С.О. Макарова»**

**Котласский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О.  
Макарова»**

---

Кафедра естественнонаучных и технических дисциплин

**АННОТАЦИЯ**

дисциплины **Коммерческая работа на водном транспорте**

Направление подготовки 23.03.01. Технология транспортных процессов

Направленность (профиль) Организация перевозок и управление на водном транспорте

Уровень высшего образования бакалавриат

Промежуточная аттестация экзамен

**1. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина “ Коммерческая работа на водном транспорте” относится к вариативной части Блока 1 Б1.В.04 и изучается на 3 курсе в V семестре по заочной форме обучения.

Освоение дисциплины базируется на общеэкономических и специальных курсах, в том числе «Экономика транспорта». Курс логически увязывается с изучением других дисциплин учебного плана – «Фрахтование», «Коммерческие операции в линейном судоходстве».

Дисциплина “ Коммерческая работа на водном транспорте” является системообразующей для формирования профессионального мировоззрения обучающегося, она необходима для освоения ОПОП бакалавриата, для прохождения практик различного вида и успешной сдачи ГИА, а также в последующей профессиональной деятельности.

## **2. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**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; 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; виды договоров 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, рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом, подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров купли-продажи товара, основные статьи условий коносамента.

**Владеть:** навыками делового общения, основами продаж транспортных услуг, терминологией Инкотермс, терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.

## **3. Объем дисциплины по видам учебных занятий**

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы; всего 144 часа, из которых по заочной форме 20 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем, (12 часов – занятия лекционного типа, 8 часов – практические занятия).

## **4. Основное содержание дисциплины**

Сделка. Виды сделок. Понятие договора. Классификация договоров. 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. 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. Виды договоров перевозки. Договор перевозки грузов. Договор перевозки пассажиров. Договор фрахтования. Договор об организации перевозок. Международное законодательство. Виды судоходства. Принципы работы в перевозках. Обязательные реквизиты коносамента. Функции коносамента. Коносамент как доказательство наличия договора морской перевозки. Товарораспорядительная функция коносамента. Обратная функция коносамента. Коносамент как расписка перевозчика в приеме груза. Специальные формы коносаментов. Оформление линейного коносамента. Оговорки в линейном коносаменте. Выдача и прием коносаментов перевозчиком. Условия линейного коносамента (определения). Понятие линейного агента. Функции линейного агента. Сбор фрахта от имени и по поручению принципала. Оформление коносаментов, грузовых и фрахтовых манифестов. Мониторинг контейнерного и ро – ро оборудования. Сбор демереджа и детеншена. Агентское вознаграждение. Процедура выдачи груза получателю. Ставки и котировки. Преимущества контейнерных перевозок. Типы контейнеров. Паспорт безопасности контейнера. Прогноз по рынку морских перевозок 2018-2023 г. Ведущие контейнерные перевозчики. Основные члены альянсов. Формирование ставок глобальных контейнерных перевозчиков. Грузы, перевозимые в рефрижераторных контейнерах. Размеры и типы рефрижераторных контейнеров. Особенности перевозок грузов в рефрижераторных контейнерах. Принцип «одного окна» в форвардинге. Почему клиенты выбирают форвардера, а не прямого перевозчика. Классификация форвардеров. Глобальные форвардеры. Региональные форвардеры. Международная сеть независимых форвардеров. Форвардеры, аффилированные с грузовладельцем, терминалом или перевозчиком. Общая структура форвардинговой компании. Услуги, оказываемые форвардером. Структура форвардера, исходя из его специализации. Чем руководствуется форвардер в РФ. Услуги транспортно – экспедиторские. Термины и определения. Услуги транспортно – экспедиторские. Общие требования. 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. Уточнение терминологии котировок форвардера. Incoterms в котировках форвардера. СТQT в котировках форвардера. Структура котировки форвардера. 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. Ковалева Е.Н.

Зав. кафедрой: К.т.н Шергина О.В