

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

Институт (факультет) Институт экономики, управления и социальных технологий
Кафедра Экономической теории и управления ресурсами

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе

«Электронная коммерция»

Индекс по учебному плану: **Б1.В. ДВ.13.01**

Направление подготовки: **38.03.01 «Экономика»**

Квалификация: **бакалавр**

Профиль подготовки: **Промышленная коммерция**

Вид(ы) профессиональной деятельности:

аналитическая, научно-исследовательская,
расчетно-экономическая,
организационно-управленческая

Разработчик: к.э.н., доцент кафедры ЭТиУР **Самышева Е.Ю.**

Казань 2017 г.

РАЗДЕЛ 1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия» состоит в приобретении основных навыков ведения хозяйственной жизни предприятия, определении места и роли коммерции в системе национального хозяйства, выяснению особенностей предпринимательского подхода к управлению организационно-экономическими процессами в современных условиях,

В процессе изучения дисциплины главное внимание уделяется основам и организации коммерческой деятельности предприятия

1.2. Задачи дисциплины (модуля)

- сформировать представления о роли предпринимательства в системе национального хозяйства и его влиянии на развитие экономики;

- выработать практические умения в области совершенствования форм и методов организации коммерческой деятельности в условиях, обеспечивающих рациональное использование ресурсов и достижение эффективных результатов.

- привить навыки управления коммерческо-посредническими организациями;

- дать представление о специфике коммерческой деятельности в зависимости от отрасли;

- уяснить роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий,

- уметь пользоваться арсеналом маркетинговых коммуникаций для воздействия на потребителя

1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия» входит в состав Вариативного модуля Блока 1.

1.4. Перечень компетенций, которые должны быть реализованы в ходе освоения дисциплины.

<i>ПК – 5 Способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.п., и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений</i>	
Знание	организационно-правовых форм предприятий, способов сбора финансовых и бухгалтерских данных, инструментальных средств их обработки, методов получения первичной информации
Умение	обрабатывать финансовые, бухгалтерские и маркетинговые данные,

	выбирать инструментальные средства их обработки, прогнозировать социально-экономические процессы и избирать оптимальные управленческие решения
Владение	терминологией и методами обработки различной коммерческой информации, сформированными навыками анализа для принятия управленческих решений
ПК-8 Способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	
Знание	путей получения необходимой информации и составления аналитического обзора и/или отчета
Умение	находить информацию в статистических источниках и интерпретировать ее в нужном ракурсе для принятия управленческих решений
Владение	методами сбора необходимых данных в открытых информационных источниках, способами составления информационных обзоров/отчетов для планирования и осуществления маркетинговых мероприятий для оптимизации коммерческой деятельности предприятия

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ТЕХНОЛОГИЯ ЕЕ ОСВОЕНИЯ.

2.1. Структура дисциплины (модуля), ее трудоемкость

Таблица 2. Распределение фонда времени по видам занятий

Наименование раздела и темы	Всего часов	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах/интерактивные часы)				Коды составляющих компетенций	Формы и вид контроля освоения составляющих компетенций (из фонда оценочных средств)
		лекции	лаб. раб.	пр. зан.	сам. раб.		
<i>Раздел 1. Коммерческое предпринимательство</i>						<i>ФОС ТК -1 тесты</i>	
Тема 1.1. Организационно-правовые формы предприятий	18	4		2	12	ПК- 5,з	Текущий контроль
Тема 1.2. Формы коммерческой деятельности	18	4		2	12	ПК-5,з	Текущий контроль
Тема 1.3. Условия осуществления коммерческой деятельности	18	2		4	12	ПК-5,у	Текущий контроль
Тема 1.4. Организация нового предприятия	18	2		4	12	Пк-5,у	Отчет о выполнении самостоятельной работы

<i>Раздел 2. Маркетинговые коммуникации в коммерческой деятельности предприятия</i>						<i>ФОС ТК – 2 тесты</i>	
Тема 2.1.Маркетинговые коммуникации: их роль, содержание и особенности	16/ 2	2/2		2	12	ПК-8,з	Текущий контроль, решение ситуационных задач
Тема 2.2. Реклама, Паблик рилейшн, стимулирование сбыта, ярмарочно-выставочная деятельность	20/ 6	4/2		4/4	12	ПК-8, з,у	Деловая игра
Экзамен	36				36	ПК-5, з,у,в ПК-8, з,у,в,	ФОС ПА комплексное задание
ИТОГО:	108 /8	18/ 4		18/ 4	72		

РАЗДЕЛ 3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.

3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

3.1.1. Основная литература:

1. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли : учебник для студ. вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К°, 2014. - 692 с. - ISBN 978-5-394-01129-0.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. – Москва. Дашков и К.2015 - 500 с. Электронное издание – ISBN 978-5-394-01418-5. Режим доступа: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=342426>
3. Синяева И.М. Маркетинг в предпринимательской деятельности: учебник для студ. вузов / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - М. : Дашков и К°, 2013.- 268 с.- ISBN 978-5-394-01563-2.

3.1.2. Дополнительная литература:

1. Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности. Теория и практика: учеб.пособие для бакалавров/Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. – 2-ое изд.перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. -508с.
2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник. - М. : Дашков и К°, 2015. - 284 с.
3. Самарина В.П. Основы предпринимательства : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Финансы и кредит" / В. П. Самарина. - 2-е изд., перераб. - М. : КНОРУС, 2013. - 222 с. - ISBN 978-5-406- 02441-6.
4. Синяева И.М. Маркетинг в коммерции : учебник для студ. вузов / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. - 4-е изд. - М. : Дашков и К°, 2014. - 548 с. - ISBN 978-5-394-02388-0.
5. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учеб.пособие для студ.вузов/ А.Н. Толкачев. – М.:Дашков и К, 2014 – 360 с.

3.2. Информационное обеспечение.

3.2.1. Основное информационное обеспечение.

1. Электронный ресурс КНИТУ –КАИ Black Board

https://bb.kai.ru:8443/webapps/blackboard/execute/content/file?cmd=view&mode=designer&content_id=130202_1&course_id=6081_1&framesetWrapped=true

Каждому студенту предоставляется в электронном виде материал, отражающий основные положения теоретических основ и практических методов, изучаемых в дисциплине.

3.3. Кадровое обеспечение.

3.3.1. Базовое образование.

Высшее образование в предметной области « Экономическая теория» и /или наличие ученой степени и /или ученого звания в указанной области и/или наличие дополнительного профессионального образования – профессиональной переподготовки в области «Экономическая теория» и/ или наличие заключения экспертной комиссии о соответствии преподавателя профилю преподаваемой дисциплины

Лист регистрации изменений и дополнений

№ п/п	Дата внесения изменений, проведения ревизии	Номера листов	Документ, на основании которого внесено изменение	Краткое содержание изменения	Ф.И.О. подпись
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1					
2					
3					
4					

