

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

**Институт экономики, управления и социальных технологий
Кафедра Экономической теории и управления ресурсами**

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе

«Коммерческая деятельность»

Индекс по учебному плану: **Б1.Б.21**

Направление подготовки: **38.03.06 «Торговое дело»**

Квалификация: **бакалавр**

Профиль подготовки: **коммерция**

Вид(ы) профессиональной деятельности: **научно-исследовательская,
организационно-управленческая, торгово-технологическая**

Разработчик: доцент кафедры ЭТиУР Л.В.Леонтьева

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» 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, осознанию роли маркетинговых коммуникаций в коммерческой деятельности предприятия

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» входит в состав Базового модуля Блока 1.

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

| | |
|---|--|
| <i>ОПК - 5 Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</i> | |
| Знание | основ организации коммерческой деятельности, маркетинга, логистики, нормативных документы в выше-перечисленных областях, договорного права |
| Умение | отслеживать выход нормативных документов, указов и законов, составлять |

| | |
|--|---|
| | хозяйственные договоры, решать логистические задачи, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия, проводить товароведную экспертизы |
| Владение | техникой оформления договоров, активирования сдачи и приемки товаров, планирования рекламной деятельности, проведения товароведной экспертизы, планирования и санирования коммерческой деятельности |
| ПК - 3 Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка | |
| Знание | основ расчета и анализа маркетинговых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне |
| Умение | выявлять, формировать и удовлетворять потребности клиентуры, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка |
| Владение | методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследования |
| ПК – 8 Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания | |
| Знание | методов анализа рынка, методы выявления предпочтений потребителей |
| Умение | анализировать и прогнозировать влияние внутренних и внешних факторов на деятельность организации |
| Владение | навыками оценки конкурентоспособности предприятия на рынке |

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ТЕХНОЛОГИЯ ЕЕ ОСВОЕНИЯ.

2.1. Структура учебной дисциплины, ее трудоемкость и применяемые образовательные технологии

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> | | | | | | ФОС ТК -1 <i>тесты</i> | |
| Тема 1.1. Организационно-правовые | 18 | 4 | | 2 | 12 | ОПК-5.3 | Текущий контроль |

| | | | | | | | |
|--|------------|----------|--|----------|----|---------------------------------------|---|
| формы предприятий | | | | | | | |
| Тема 1.2. Формы коммерческой деятельности | 18 | 4 | | 2 | 12 | ОПК-5.3 | Текущий контроль |
| Тема 1.3. Условия осуществления коммерческой деятельности | 18 | 2 | | 4 | 12 | ОПК-5.у ПК-8.3,у | Текущий контроль |
| Тема 1.4. Организация нового предприятия | 18 | 2 | | 4/4 | 12 | ОПК-5.3 ПК-8.3,у | Отчет о выполнении самостоятельной работы |
| <i>Раздел 2. Организация хозяйственных связей в торговле</i> | | | | | | | ФОС ТК – 2 тесты |
| Тема 2.1. Порядок регулирования хозяйственных связей | 16 | 2/2 | | 2/2 | 12 | ОПК-5.у ПК-3.3,у | Текущий контроль |
| Тема 2.2. Специфика хозяйственного договора и порядок его оформления | 20/ 6 | 4/2 | | 4/4 | 12 | ОПК-5.у ПК-3.у | Текущий контроль, индивидуальное задание |
| Экзамен | 36 | | | | | ОПК -5. 3,у,в, ПК-3,8. 3,у,в | ФОС ПА комплексное задание |
| ИТОГО: | 144 /10 | 18/ 4 | | 18/ 6 | 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. 3. 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](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.

Леонтьева Л.В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: курс дистанц.обучения по направлению подготовки бакалавров 38.03.06 «Торговое дело, профиль «Коммерция» ФГОС 3+ (ИУЭиСТ, ЭТ) КНИТУ–КАИ, Казань, 2016. – Доступ к логину и паролю URL:

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

3.3. Кадровое обеспечение.

3.3.1. Базовое образование.

Высшее образование в предметной области и /или наличие ученой степени и /или ученого звания в указанной области и/или наличие дополнительного профессионального образования – профессиональной переподготовки в области 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 | | | | | |

