

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**  
дисциплины (модуля)  
**«Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре  
рынка промышленности»**

Индекс по учебному плану: **Б1.В.08**

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

Квалификация: **бакалавр**

Профиль подготовки: **Коммерция**

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

Аннотация к рабочей программе разработана к.э.н., доцентом  
кафедры ЭТиУР Л.В. Леонтьевой

Казань 2017 г.

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

## 1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка промышленности» состоит в приобретении основных навыков ведения хозяйственной жизни предприятия, в зависимости от отрасли и сферы применения, 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 взаимосвязи инфраструктуры рынка и организации коммерческой деятельности.

## 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;
- дать представление об инфраструктуре рынка, организации закупок и сбыта;
- уяснить роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий.

## 1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО.

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

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

<i>ОПК – 3 Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</i>	
<b>Знание</b>	основных нормативных документов в области ГК, ТК, договорного права, особенностей заключения договоров разного типа, планирования коммерческих связей
<b>Умение</b>	составлять коммерческие договоры, формулировать их основные условия, выбирать деловых партнеров, проводить деловые переговоры с различными

	группами
<b>Владение</b>	аналитическими способностями в области хозяйственной деятельности предприятия, техникой анализа коммерческой деятельности, способами представления аналитических данных
<b>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</b>	
<b>Знание</b>	основ организации коммерческой деятельности, маркетинга, логистики, нормативных документы в вышеперечисленных областях, аспектов договорного права
<b>Умение</b>	отслеживать выход нормативных документов, указов и законов, составлять хозяйственные договоры, решать логистические задачи, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия, проводить товароведную экспертизы
<b>Владение</b>	техникой оформления договоров, активирования сдачи и приемки товаров, планирования рекламной деятельности, проведения товароведной экспертизы, планирования и санирования коммерческой деятельности
<b>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</b>	
<b>Знание</b>	основ расчета и анализа маркетинговых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне
<b>Умение</b>	выявлять, формировать и удовлетворять потребности клиентуры, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка
<b>Владение</b>	методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; умением проводить маркетинговые исследования

## **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. Организация коммерческой деятельности</i>							
						<i>ФОС ТК -1 тесты</i>	

Тема 1.1. Организация предприятия и его организационно-правовые формы	24	6		6	12	ОПК-3.3	Текущий контроль
Тема 1.2. Условия осуществления коммерческой деятельности	24	6		6	12	ОПК-3.у ПК-3,3,у	Текущий контроль Отчет о выполнении самостоятельной работы
<i>Раздел 2. Особенности отраслевых рынков</i>							ФОС ТК – 2 тесты
Тема 2.1. Особенности отраслей и сферы их деятельности	24	6		6	12	ОПК-5.3	Текущий контроль
Тема 2.2 Структура отраслевого рынка	24	6		6	12	ОПК-5у ПК-3,3,у	Текущий контроль,
<i>Раздел 3 Инфраструктура промышленного рынка</i>							ФОС ТК – 3 тесты
Тема 3.1. Товарный рынок и элементы его инфраструктуры:	24	6		6	12	ОПК-3.3 ОПК-5.у	Текущий контроль
Тема 3.2. Элементы инфраструктуры товарного рынка	24/8	6/4		6/4	12	ОПК-3.у ОПК-5.у	Текущий контроль, индивидуальное задание
Экзамен	36					ОПК-3 в ОПК -5 в ПК-3 в	ФОС ПА комплексное задание
ИТОГО:	180/8	36/4		36/4	72		

## РАЗДЕЛ 3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.

### 3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

#### 3.1.1. Основная литература:

1. Басовский Л. Е. Экономика отрасли : учеб. пособие для студ. вузов / Л. Е. Басовский. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 145 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-003464-5.
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. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник. - М. : Дашков и К°, 2015. - 284 с.
2. 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.

3. 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.

## **3.2. Информационное обеспечение дисциплины (модуля).**

### **3.2.1. Основное информационное обеспечение.**

Леонтьева Л.В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка промышленности [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/content/listContentEditable.jsp?content\\_id= 25986\\_1&course\\_id= 3861\\_1&mode=reset](https://bb.kai.ru:8443/webapps/blackboard/content/listContentEditable.jsp?content_id= 25986_1&course_id= 3861_1&mode=reset)

## **3.3. Кадровое обеспечение.**

### **3.3.1. Базовое образование.**

Высшее образование в предметной области «Торговое дело» 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**

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

