

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Казанский национальный исследовательский
технологический университет»
(ФГБОУ ВО «КНИТУ»)

**УТВЕРЖДАЮ**
Проректор по учебной работе
Д.Ш. Султанова
«24» июня 2024 г.

Рабочая программа дисциплины в виде электронного документа выгружена из информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу
Простая электронная подпись, ID подписи: 1060
Подписал Проректор по учебной работе Д.Ш. Султанова
Дата 24.06.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Профиль: Маркетинг
Квалификация выпускника: Бакалавр
Форма обучения: Очно-заочная
Институт: Казанский межвузовский инженерный центр "Новые технологии" федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Казанский национальный исследовательский технологический университет"
Кафедра-разработчик: Казанский межвузовский инженерный центр "Новые технологии" федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Казанский национальный исследовательский технологический университет"
Курс; семестр 2; 3

Вид нагрузки	Часы	Зачётные единицы
Лекция	9	0,25
Практическое занятие	18	0,5
Контроль самостоятельной работы	18	0,5
Самостоятельная работа	63	1,75
Форма аттестации: Зачет (3 сем)		
Всего	108	3

Рабочая программа составлена с учётом требований Федерального государственного образовательного стандарта (приказ № 970 от 12.08.2020) по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент для профиля «Маркетинг» на основании учебных планов набора обучающихся 2022 года.

Разработчик программы:

Доцент

Е.Ю. Тернер

СОГЛАСОВАНО

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании Казанского межвузовского инженерного центра "Новые технологии", протокол от 20.06.2024 г. № 3.

Директор *Согласовано* Г.Г. Лутфуллина

УТВЕРЖДЕНО

и.о. Начальника центра УМЦ

Утверждаю

Э.Р. Кушаева

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» являются: овладение бакалаврами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности предприятия, направленными на ее совершенствование для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к формируемой участниками образовательных отношений части ООП и формирует у обучающихся по профилю «Маркетинг» набор знаний, умений, навыков и компетенций.

Для успешного освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» обучающийся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» должен освоить материал предшествующих дисциплин:

1. Введение в маркетинговую деятельность
2. Правоведение
3. Товароведение, экспертиза, стандартизация

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является предшествующей и необходима для успешного освоения последующих дисциплин:

1. Бизнес-планирование
2. Методы принятия управленческих решений
3. Управление конкурентоспособностью
4. Ценообразование

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

ПК-2 Способен осуществлять управление финансовыми и инвестиционными потоками в организации

ПК-2.1. Знает основные принципы и этапы разработки финансовой стратегии организации

ПК-2.2. Умеет проводить оценку финансовой устойчивости и финансового состояния организации по финансовым документам и денежным потокам

ПК-2.3. Владеет инструментальными средствами для обработки экономических данных денежных потоков в соответствии с поставленной задачей, анализирует результаты расчетов

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

Знать:

- основные подходы и методы оценки эффективности финансовых планов предприятия;

Уметь:

- рассчитывать основные показатели оценки эффективности финансовых планов предприятия на основе имеющейся информации;

Владеть:

- навыками анализа возможных последствий реализации финансовых планов предприятия;

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семе- стр	Виды учебной работы (в часах)					Оценочные средства для проведения текущей и промежу- точной аттестации
			Лекция	Практические занятия	Лабора- торные	КСР	СРС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Сущность коммерческой деятельности	3	2			4	16	Контрольная работа
2.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	3		6		4	15	Реферат
3.	Организационные основы коммерческой деятельности	3	3	6		4	12	Доклад, сообщение
4.	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	3	4	6		6	20	Тест
	Итого по семестру	3	9	18		18	63	Зачет

5. Содержание лекционных занятий по темам

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема лекционного занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	5
1.	Сущность коммерческой деятельности	2	Сущность коммерческой деятельности	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
2.	Организационные основы коммерческой деятельности	3	Организационные основы коммерческой деятельности	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
3.	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	4	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
	ВСЕГО	9		

6. Содержание практических/семинарских занятий

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	6
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	6	Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
2.	Организационные основы коммерческой деятельности	6	Организационные основы коммерческой деятельности	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
3.	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	6	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
	ВСЕГО	18		

7. Содержание лабораторных занятий

Проведение лабораторных занятий не предусмотрено учебным планом

8. Самостоятельная работа

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма СРС	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
1.	Сущность коммерческой деятельности	16	подготовка к контрольной работе	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
2.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	15	написание реферата	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
3.	Организационные основы коммерческой деятельности	12	подготовка доклада	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
4.	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	20	подготовка к тестированию	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
	ВСЕГО	63		

8.1 Контроль самостоятельной работы

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма КСР	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
1.	Сущность коммерческой деятельности	4	проверка контрольной работы	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
2.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	4	проверка реферата	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
3.	Организационные основы коммерческой деятельности	4	заслушивание доклада	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
4.	Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке	6	проверка тестирования	ПК-2.1 ПК-2.2 ПК-2.3
	ВСЕГО	18		

9. Использование рейтинговой системы оценки знаний

При оценке результатов деятельности обучающихся в рамках дисциплины «Коммерческая деятельность» используется рейтинговая система. Максимальное и минимальное количество баллов по различным видам учебной работы описано в «Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов и обеспечения качества учебного процесса» ФГБОУ ВО КНИТУ.

Рейтинговая оценка формируется на основании текущего и промежуточного контроля. За контрольные точки студент может получить минимальное и максимальное количество баллов (см. таблицу).

Оценочные средства	Кол-во	Мин.баллов	Макс.баллов
3-й семестр			
Контрольная работа	1	12	20
Реферат	1	12	20
Доклад, сообщение	1	12	20
Тест	1	24	40
Итого		60	100

10. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и итоговой аттестации разрабатываются согласно положению о Фондах оценочных средств, рассматриваются как составная часть рабочей программы и оформляются отдельным документом.

11. Информационно-методическое обеспечение дисциплины

11.1. Основная литература

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность» в качестве основных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу:

Основные источники информации	Количество экземпляров
Е. В. Мирошников, Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности [Прочее] Учебное пособие для вузов: Москва : Юрайт, 2020	https://urait.ru/bcode/457058 Режим доступа: по подписке КНИТУ
М.Ю. Иванов, М.В. Иванова, Организация и технология коммерческой деятельности [Прочее] Учебное пособие: Москва : Издательский Центр РИОР, 2016	http://znanium.com/go.php?id=525404 Режим доступа: по подписке КНИТУ

11.2. Дополнительная литература

В качестве дополнительных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу:

Дополнительные источники информации	Количество экземпляров
О. В. Пигунова, Е. П. Науменко, Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс] Учебное пособие: Минск : Вышэйшая школа, 2014	http://www.iprbookshop.ru/35490.html Режим доступа: по подписке КНИТУ
Г.В. Маклаков, Эффективность коммерческой деятельности [Прочее] : Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2016	http://znanium.com/go.php?id=557756 Режим доступа: по подписке КНИТУ

11.3. Электронные источники информации

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность» предусмотрено использование электронных источников информации:

1. Электронный каталог УНИЦ КНИТУ: Режим доступа: <http://ruslan.kstu.ru/>
2. ЭБС «Лань»:Режим доступа: <https://e.lanbook.com>
3. Образовательная платформа «Юрайт»: Режим доступа: <https://urait.ru/>
4. ЭБС «Znanium.com»: Режим доступа: <http://znanium.com/>
5. ЭБС Университетская библиотека онлайн: Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>
6. ЭБС IPRbooks: Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>
7. ЭБС BOOK.ru : Режим доступа: <https://www.book.ru/>
8. Научная электронная библиотека <https://elibrary.ru/>

УНИЦ
Согласовано

11.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Базы данных:

Wiley Online Library: <https://onlinelibrary.wiley.com/>
Springer Nature: <https://link.springer.com/>
zbMath : <https://zbmath.org/>

Информационные справочные системы:

Справочно-правовая система «ГАРАНТ»: www.garant.ru

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лицензированное программное обеспечение и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, используемое в учебном процессе при освоении дисциплины «Коммерческая деятельность»:

Офисные и деловые программы: ABBYY FineReader 9.0 проф;
Офисные и деловые программы: MS Office 2007 Russian;
Офисные и деловые программы: MS Office 2007 Professional Russian;
Офисные и деловые программы: MS Office 2010-2016 Standard
Архиватор 7 Zip
Блокнот Notepad
Яндекс Браузер

Дополнительное ПО доступное по бесплатной подписке от Microsoft
Офисные и деловые программы: Microsoft Office 365 Версия для студентов
Офисные и деловые программы: Microsoft Office 365 Версия для преподавателей
ПО для коллективной работы Microsoft Teams
Научное ПО: STATISTICA Academic

Учебные аудитории для проведения учебных занятий оснащены оборудованием и техническими средствами обучения:

- доска магнитно-меловая Boardsys 100x150 см,
- доска магнитно-маркерная 100x150 см, двусторонняя, на передвижном стенде,
- трибуна настольная,
- парта ученическая,
- стулья,
- экран стационарный 200x150
- проектор EPSONh555b.
- ПК на базе: AcPIx86-basedPC, DualIntelCorei3., с установленным комплектом офисного ПО Windows 7, Windows 10, MsOffice 2013, MsOffice 2010

Помещения для самостоятельной работы оснащены комплект учебной мебели и компьютерной техникой:

18 рабочих мест на базе: -AcPIx86-basedPC, DualIntelCorei3.,
с установленным комплектом офисного ПО Windows 7, Windows 10, MsOffice 2013, MsOffice 2010
с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационную среду КНИТУ.

13. Образовательные технологии

Количество часов занятий, проводимых в интерактивных формах в учебном процессе по дисциплине «Коммерческая деятельность» составляет 6 ч.

В процессе освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» используются следующие образовательные технологии:

- работа в малых группах;
- дискуссия;
- изучение и закрепление нового материала на интерактивной лекции (лекция-беседа, лекция – дискуссия,);
- системы дистанционного обучения;
- обсуждение и разрешение проблем («мозговой штурм»);