

**Аннотации рабочих программ  
Б1.О.01 Инновационные маркетинговые коммуникации в сфере  
потребительского рынка**

**1.Цели и задачи дисциплины**

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков овладения приемами и методами внедрения и эффективного использования инновационных маркетинговых коммуникаций в наибольшей степени отвечающих современному уровню технической и технологической оснащенности торгового пространства.

**Задачами дисциплины** является:

- усвоение сведений об основных подходах к сущности коммуникационного процесса и системы маркетинговых коммуникаций;
- овладение приемами планирования коммуникационных кампаний;
- усвоение знаний о классических и инновационных маркетинговых коммуникациях, способствующих достижению целей компании на рынке.

**2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю),  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

<b>Код компетенций</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Код и наименование индикатора достижения компетенции</b>	<b>Результаты обучения по дисциплине</b>
ОПК 2	Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	ОПК-2.ид-1 Применяет инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных	<b>Знать:</b> инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных. <b>Уметь:</b> Применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных <b>Владеть навыками:</b> применения инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных
		ОПК-2.ид-2 Использует полученные данные для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	<b>Знать</b> данные для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур <b>Уметь:</b> применять знания для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур <b>Владеть навыками:</b> применения полученных данных для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур
ПК 2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товаро-ведной)	ИД-1ПК-2 Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Применять критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности применения теоретических знаний
		ИД-2ПК-2 Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> основные методы расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Инновационные маркетинговые коммуникации в сфере потребительского рынка» является дисциплиной, входящей в обязательную часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### **4. Содержание разделов дисциплины**

Раздел 1. Понятие, сущность и функции маркетинговых коммуникаций. Основные средства маркетинговых коммуникаций

Раздел 2. Виды инновационного маркетинга

Раздел 3. Маркетинговые исследования в инновационной деятельности

Раздел 4. Традиционные и инновационные коммуникации. Причины появления инновационных маркетинговых коммуникаций

Раздел 5. Маркетинг - МИКС и инновационные маркетинговые коммуникации. Структура комплекса инновационных маркетинговых коммуникаций

Раздел 6. Российский и мировой опыт инноваций в маркетинговых коммуникациях

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 69(24) часов, в том числе:

лекций - 18(6) часов, практических занятий - 36(10) часов.

2. Самостоятельная работа 111(156) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 84(156), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

## Б1.О.02 Методология и методы исследования в сфере обращения

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков о методологической и научной культуре в области организации и проведения научных исследований.

**Задачами дисциплины** является:

- выработка четких представлений об основных методах научного познания и принципах организации исследовательской деятельности в современной науке;
- формирование теоретических и практических навыков сбора и анализа информации, использования различных источников информации в рамках научного исследования;
- подготовка и оформление научного исследования, проведение его презентации, культуры ведения дискуссии.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-5	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД-1 <sub>УК-5</sub> Имеет представление о сущности и принципах анализа разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия.	<b>Знать:</b> принципы анализа и учета разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия <b>Уметь:</b> учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия <b>Владеть:</b> навыками оценки результатов своей научной работы с точки зрения основных экономических категорий
		ИД-2 <sub>УК-5</sub> Демонстрирует способность анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	<b>Знать:</b> методы анализа и учета разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия; нормы межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур <b>Уметь:</b> анализировать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия; строить межкультурное взаимодействие с учетом разнообразия культур <b>Владеть:</b> системным подходом при анализе информации
ОПК-3	Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения	ИД-1 <sub>ОПК-3</sub> Критически оценивает результаты научных исследований	<b>Знать:</b> методы научных исследований. <b>Уметь:</b> критически оценивает результаты научных исследований <b>Владеть:</b> навыками принятия обоснованных приоритетных направлений развития сферы обращения.
		ИД-2 <sub>ОПК-3</sub> Обосновывает приоритетные направления развития сферы обращения	<b>Знать:</b> механизм и формы проявления экономических законов развития общества. <b>Уметь:</b> обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения. <b>Владеть:</b> навыками критической оценки результатов научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения.

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Методология и методы исследования в сфере обращения» является дисциплиной, входящей в обязательную часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### **4.Содержание дисциплины**

Раздел 1. Научное исследование: его сущность и особенности

Раздел 2. Методология научного исследования, общие основы

Раздел 3. История и основные направления развития экономической методологии

Раздел 4. Методы экономических исследований

Раздел 5. Дилеммы современной экономической методологии. Современные направления и актуальные темы экономической методологии

Раздел 6. Технология научного исследования

**5.Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 69(24) часов, в том числе:

лекций - 18(6) часов, практических занятий - 36(10) часов.

2. Самостоятельная работа 111(156) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 84(152), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

## Б1.О.03 Рекламный менеджмент на потребительском рынке

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью дисциплины** является получение магистрантами, необходимых знаний, умений и навыков, в том числе:

- теоретических знаний о системе маркетинговых коммуникаций, ее видах, функциях, факторах определяющих эффективность интегрированных маркетинговых коммуникаций;
- прикладных знаний в области организации рекламных кампаний, планировании бюджетов и анализе эффективности;
- сформировать у магистрантов представления о видах, типах и функциях рекламы, ее положения в структуре маркетинга, об этике в рекламе.

**Задачами дисциплины являются:**

- формирование системы теоретических знаний, необходимых для глубокого понимания сути и особенностей конкретных инструментов маркетинговых коммуникаций и способов их интеграции в целостную и эффективную программу продвижения;
- развитие комплекса умений, необходимых для: разработки решений в области рекламы, личных продаж, стимулирования сбыта, PR, выставочной деятельности и в программах внутреннего маркетинга;
- интеграции возможностей конкретных инструментов маркетинговых коммуникаций в единой комплексной программе;
- обоснование и внедрение в практическую деятельность выработанных проектных решений.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торговой, экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах	ИД-1 <sub>ОПК-1</sub> Решает профессиональные задачи в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере на основе знаний экономической и управленческой теории	<p><b>Знать:</b> методологические подходы к анализу фундаментальных экономических и управленческих моделей при решении практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере</p> <p><b>Уметь:</b> определять необходимый набор современных методов исследования экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере</p> <p><b>Владеть:</b> навыками решения профессиональных задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере на основе знаний экономической и управленческой теории</p>
		ИД-2 <sub>ОПК-1</sub> Решает практические и (или) исследовательские задачи в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории	<p><b>Знать:</b> теоретико-методологические основы решения практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории</p> <p><b>Уметь:</b> решать практические и (или) исследовательские задачи в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории</p>

			<b>Владеть:</b> навыками решения практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории
ПК-6	Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товарообращения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Проводить исследование профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики <b>Уметь:</b> научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками исследования профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> современные методы инновационные методы для развития профессиональной деятельности, <b>Уметь:</b> прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Рекламный менеджмент на потребительском рынке» входит в базовую часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### 4. Содержание дисциплины

Тема 1. Сущность, задачи, основные категории рекламного менеджмента

Тема 2. Планирование рекламных мероприятий.

Тема 3. Медиапланирование.

Тема 4. Методика составления и тестирования рекламного сообщения

Тема 5. Рекламная кампания и её особенности

Тема 6. Организация и оценка эффективности рекламной деятельности

Тема 7. Особенности организации и применения рекламы в магазине и других областях деятельности.

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -144/4, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 41(14) часов, в том числе:

лекций - 18(6) часов, практических занятий - 18(6) часов.

2. Самостоятельная работа 103(130) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 98(125), на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

## Б1.О.04 Информационные системы и технологии в торговом бизнесе

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целями дисциплины** являются:

- формирование у магистрантов системы знаний, умений и навыков в области использования современных средств информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в сфере коммерции;
- освоение перспективных достижений в области использования новых информационно-коммуникационных технологий.

**Задачами дисциплины** являются:

- ознакомить магистрантов с основными технологиями использования ИКТ в научном и образовательном процессах (работа в Интернет, электронные презентации, интернет-поддержка в международном интеллектуальном сотрудничестве и др.);
- развить коммуникативные навыки, адекватные требованиям к организации управления экономическими процессами в условиях современного информационного общества;
- выработать умения использовать общегосударственные и корпоративные информационные системы в своей практической деятельности.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-5	Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	ИД-1 <sub>ОПК-5</sub> . Использует современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы.	<b>Знать:</b> методы обработки и анализа финансово-экономической информации с использованием современных информационных технологий и программных средств, в том числе интеллектуальных информационно-аналитических систем для выбора обоснованных управленческих решений. <b>Уметь:</b> использовать современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач <b>Владеть:</b> навыками использования современных информационных технологий и программных средств, в интеллектуальных информационно-аналитических систем при решении профессиональных задач
		ИД-2 <sub>ОПК-5</sub> . Решает профессиональные задачи с использованием современных информационных технологий и программных средств	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы решения профессиональных задач с использованием современных информационных технологий и программных средств <b>Уметь:</b> решать профессиональные задачи с использованием современных информационных технологий и программных средств <b>Владеть:</b> навыками решения профессиональных задач с использованием современных информационных технологий и программных средств
ПК 2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товаро-ведной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Применять критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности применения теоретических знаний
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> основные методы расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Компьютерные технологии в торговой деятельности» входит в базовую часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### **4. Содержание дисциплины**

Раздел 1. Введение в курс компьютерных технологий

Раздел 2. Компьютерные технологии на этапах сбора и предварительной обработки информации

Раздел 3. Компьютерные технологии в теоретических исследованиях

Раздел 4. Компьютерные технологии в научном эксперименте, моделировании и обработке результатов научных исследований

Раздел 6. Компьютерные технологии в деятельности транспортного предприятия

Раздел 5. Компьютерные технологии в оформлении результатов научных исследований

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 41(14) часов, в том числе:

лекций - 18(6) часов, практических занятий - 18(6) часов.

2. Самостоятельная работа 67(94) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 62(84), на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) часа.

Аттестация – зачет.



## Б1.0.05 Профессиональный иностранный язык

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью дисциплины** является формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков, приобретение общей, коммуникативной и профессиональной компетенции, получение навыков и знаний в области научного регистра: перевод лингвострановедческой, общелингвистической и специализированной литературы, а также беседы по специальности и на темы страноведческого характера.

Преподавание данной дисциплины предполагает следующие задачи:

- прочное усвоение произносительных навыков;
- усвоение лексического материала в пределах заданных разговорных тем;
- усвоение грамматического материала в пределах заданных тем;
- развитие навыков разговорной речи (монологической, диалогической);
- развитие навыков чтения;
- развитие навыков перевода с английского на русский и с русского на английский;
- развитие навыков аудирования.

Помимо практической цели обучения данная дисциплина имеет образовательную и воспитательную цели. Образовательная цель реализуется путем расширения кругозора студентов, повышения уровня их общей культуры и образования, культуры мышления, общения и речи. Достижение воспитательной цели осуществляется посредством формирования уважительного отношения к духовным ценностям других стран и народов, готовности способствовать установлению и поддержанию межкультурных и научных связей, в том числе и на международных конференциях и симпозиумах.

**Задачами дисциплины является:**

- совершенствование ранее приобретенных умений и навыков иноязычного общения;
- формирование у магистров системы языковых знаний в объеме, необходимом и достаточном для профессиональной деятельности в рамках направления 38.04.06 Торговое дело

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК- 4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке для академического и профессионального взаимодействия.	ИД-1 УК-4 Составляет в соответствии с нормами государственного языка РФ и иностранного языка документы (письма, эссе, рефераты и др.) для академического и профессионального взаимодействия.	<b>Знать:</b> основные значения изученных лексических единиц, обслуживающих ситуации иноязычного общения в социокультурной, деловой и проф. сферах деятельности, предусмотренной направлениями специальности; основные грамматические явления и структуры в устном и письменном общении; <b>Уметь:</b> логически верно, аргументировано, ясно строить устную и письменную речь; читать и переводить со словарём иностранную деловую и научную литературу; высказывать и обосновывать свою позицию по вопросам, касающимся гуманитарных и социальных ценностей <b>Владеть</b> культурой мышления, способностью к обобщению; методами делового общения в стандартных проф. ситуациях; методами сбора, систематизации и самостоятельного анализа информации о социально-политических и экономических процессах.
		ИД -2 УК - 4 Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные	<b>Знать:</b> межкультурные различия, культурные традиции и реалии, культурное наследие своей страны и страны изучаемого языка, а также основные нормы социального поведения и речевой этикет, принятые в стране изучаемого языка

			<p><b>Уметь:</b> применять принципы и законы гуманитарных наук, формы и методы научного познания в проф. деятельности; использовать гуманитарные знания для анализа социально значимых проблем и процессов, решения социально значимых профессиональных задач</p> <p><b>Владеть:</b> иностранным языком на уровне не ниже разговорного язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; - постановки цели и выбора наиболее экономичных средств её достижения, исходя из интересов различных субъектов и с учетом непосредственных и отдаленных результатов.</p>
		ИД-3 УК-4. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях	<p><b>Знать:</b> структуру самосознания, его роль в жизнедеятельности личности; виды самооценки, уровни притязаний, их влияния на результат образовательной, проф. деятельности; этапы проф. становления личности</p> <p><b>Уметь:</b> самостоятельно оценивать роль новых знаний, навыков и компетенций в образовательной, профессиональной деятельности. Самостоятельно оценивать необходимость и возможность социальной, профессиональной адаптации, мобильности в современном обществе. планировать и осуществлять свою деятельность с учетом результатов анализа, оценивать и прогнозировать последствия своей социальной и профессиональной деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками познавательной и учебной деятельности, навыками разрешения проблем; навыками поиска методов решения практических задач, применению различных методов познания; формами и методами самообучения и самоконтроля.</p>

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Деловой иностранный язык» входит в обязательную часть Блока Б1. Дисциплины (модули)», включенные в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело»  
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг

### 4. Содержание разделов дисциплины

1 семестр

1. Грамматика: to be в Past Indefinite, Possessive; Case of nouns.  
Разговорная тема: “My future profession”
2. Текст: Текст « The main types of economic systems”  
Грамматика: Past Indefinite (неправильные глаголы)
3. Текст: « Trade»  
Грамматика: глагол to have и to have got, местоимения some и any;
4. Текст: « Coporation»  
Грамматика: оборот there+ to be в Present и Past Indefinite;
5. Текст: « Banking»  
Грамматика: Participle I, Participle II;
6. Грамматика: The Present Perfect Tense. Выражение долженствования в английском языке.  
Разговорная тема: « Pricing”

## 2 семестр

1. Грамматика: to be в Past Indefinite, Possessive; Case of nouns.

Разговорная тема: "My future profession"

2. Текст: Текст « The main types of economic systems»

Грамматика: Past Indefinite (неправильные глаголы)

3. Текст: « Trade»

Грамматика: глагол to have и to have got, местоимения some и any;

4. Текст: «Corporation»

Грамматика: оборот there+ to be в Present и Past Indefinite;

5. Текст: « Banking»

Грамматика: Participle I, Participle II;

6. Грамматика: The Present Perfect Tense. Выражение долженствования в английском языке.

Разговорная тема: « Pricing»

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 78(22) часов, в том числе:

практических занятий - 68(18) часов.

2. Самостоятельная работа 102(158) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 92(148), на подготовку к промежуточной аттестации – 10(10) часа.

Аттестация – зачет.

## Б1.О.06 Организация экспертизы потребительских товаров

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью** изучения дисциплины является формирование навыков проведения различных видов оценочной деятельности, владения методами экспертной оценки качества и количества товаров, принципами анализа рекламы и претензии к качеству товаров, оформления заключения по результатам их рассмотрения.

#### Задачи дисциплины:

- изучение целей, задач проведения экспертизы товаров, объектов и субъектов экспертизы,
- изучение порядка проведения экспертизы качества товара, экспертизы количества товарных мест и/или товара,
- изучение структуры и содержания заключения эксперта (акта экспертизы),
- знакомство с квалификационными требованиями к экспертам и их аттестацией,
- изучение международных квалификационных критериев для экспертов-аудиторов по проверке систем качества,
- изучение общих правил проведения экспертизы качества и количества товаров.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1 <sub>УК-1</sub> . Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними.	<b>Знать:</b> сущность методов экспертной оценки качества продовольственных и непродовольственных товаров; основные методы исследования качества товаров. <b>Уметь:</b> осуществлять поиск и работать с необходимыми нормативными и техническими документами в процессе экспертизы товаров <b>Владеть:</b> навыками использования правовых знаний в сфере экспертизы товаров.
		ИД-2 <sub>УК-1</sub> . Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации.	<b>Знать:</b> понятие экспертизы и экспертной деятельности, принципы виды и субъекты экспертизы товаров <b>Уметь:</b> осуществлять оценочную деятельность в товарной экспертизе <b>Владеть:</b> навыками оценочной деятельности в товарной экспертизе
ПК-2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> инновационные методы товарной экспертизы в коммерческой и товароведной деятельности <b>Уметь:</b> проводить товарную экспертизу и принимать участие в разработке инновационных экспертных методов в коммерческой и товароведной деятельности <b>Владеть:</b> навыками разработки инновационных методов товарной экспертизы в коммерческой и товароведной деятельности

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация экспертизы потребительских товаров» входит в обязательную часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело направленность (профиль) «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

#### 4. Содержание дисциплины

1. Основные понятия, цели и задачи проведения экспертизы товаров. Объекты и субъекты экспертизы
2. Порядок проведения экспертизы товаров и количества товарных мест
3. Квалификационные требования к экспертам и их аттестация
4. Общие правила проведения экспертизы качества и количества товаров
5. **Общая трудоемкость** – часов/зачетных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) форме обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе:

лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям -66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) час.

Аттестация – зачет.

## Б1.О.07 Стратегический маркетинг на потребительском рынке

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** Формирование у выпускника теоретических знаний и практических навыков, необходимых для выбора направлений развития фирмы, разработки системы маркетинговых решений и построения стратегических рыночных карт, что позволит им осуществлять эффективное управление деятельностью компании на основе маркетинга в соответствии с международными требованиями к данному виду деятельности.

**Задачами дисциплины** является:

- решения организационно-управленческих задач в области стратегического управления маркетингом организации;
- разработки стратегий маркетинга в направлении товарной и ценовой политики, политики распределения и продвижения продукции;
- стратегического выбора маркетинговых возможностей развития организаций и факторов, его определяющих;
- выявление особенностей процессов стратегического маркетинга в корпорации и подразделениях.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1 <sub>УК-1</sub> . Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними.	<b>Знать:</b> сущность методов экспертной оценки качества продовольственных и непродовольственных товаров; основные методы исследования качества товаров. <b>Уметь:</b> осуществлять поиск и работать с необходимыми нормативными и техническими документами в процессе экспертизы товаров <b>Владеть:</b> навыками использования правовых знаний в сфере экспертизы товаров.
		ИД-2 <sub>УК-1</sub> . Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации.	<b>Знать:</b> понятие экспертизы и экспертной деятельности, принципы виды и субъекты экспертизы товаров <b>Уметь:</b> осуществлять оценочную деятельность в товарной экспертизе <b>Владеть:</b> навыками оценочной деятельности в товарной экспертизе
		ИД-3 <sub>УК-1</sub> Вырабатывает стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них	<b>Знать:</b> существующие стратегии развития предприятий <b>Уметь:</b> вырабатывать стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них <b>Владеть:</b> навыками формирования данных и анализа информации в контексте формирования стратегии развития предприятия.
ОПК- 2	Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	ОПК-2. <sub>ид-1</sub> Применяет инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных	<b>Знать:</b> инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных. <b>Уметь:</b> Применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных <b>Владеть навыками:</b> применения инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных
		ОПК-2. <sub>ид-2</sub> Использует полученные данные для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	<b>Знать</b> данные для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур <b>Уметь:</b> применять знания для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур <b>Владеть навыками:</b> применения полу-

			ченных данных для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур
ОПК-4	Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4 <sub>ид-1</sub> Подготавливает экономическое и финансовое обоснование стратегических управленческих решений	<b>Знать:</b> принципы экономического и финансового обоснования стратегических управленческих решений <b>Уметь:</b> определять финансово-экономические цели и задачи деятельности организации (предприятия), подготавливать экономическое и финансовое обоснование стратегических управленческих решений <b>Владеть:</b> навыками обоснования стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности
		ОПК-4 <sub>ид-2</sub> Принимает обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> принципы принятия и обоснования организационно-управленческих решений <b>Уметь:</b> принимать самостоятельные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками обоснования и принятия организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Стратегический маркетинг на потребительском рынке» входит в базовую часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Теоретические аспекты развития стратегии

Раздел 2. Базовые стратегии развития, выбор и пути ее реализации.

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 65 (30) часов, в том числе:

лекций - 16(8) часов, практических занятий - 32(12) часов.

2. Самостоятельная работа 115(150) часа, из них самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям - 78(113) часов, на выполнение курсовой работы – 10(10) часов, на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

## Б1.О.08 Бизнес-проектирование коммерческой деятельности

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у студентов знаний об основах бизнес-проектирования коммерческой деятельности, методах исследования прогрессивных направлений развития бизнес-процессов; приобретение умений и способности их применять на практике, развитие творческого мышления студентов, а также формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых выпускнику.

**Задачами дисциплины** является:

- обучение способам самостоятельно осуществлять анализ и оценку бизнес-среды организации, прогрессивных направлений развития бизнес-проектирования коммерческой деятельности, разработки стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности реализации, в том числе с применением информационных технологий;
- раскрытие сущности методов исследования, анализа, прогнозирования, моделирования и проектирования бизнес-процессов, поиска инновационных идей в бизнес-проектировании, в том числе, с использованием информационных технологий.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес-технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы исследования, анализа, прогнозирования и моделирования тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов логистической деятельности. <b>Уметь:</b> эффективно управлять бизнес-технологиями в области бизнес-проектирования. <b>Владеть:</b> навыками анализа информационных потоков и принятия решений по уменьшению риска в коммерческой деятельности
ПК-5	Способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов	ИД-1 <sub>ПК-5</sub> Проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес-технологий	<b>Знать:</b> методы анализа и принципы синтеза научных исследований <b>Уметь:</b> абстрактно мыслить при анализе информации по теме исследования, анализировать и обобщать результаты исследовательской работы <b>Владеть:</b> навыком обоснования и представления выводов по результатам анализа по теме исследования
		ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес-технологий	<b>Знать:</b> бизнес-технологии предприятий сферы услуг; методы экономико-математического моделирования и методы научного анализа; критерии выбора, основы постановки и виды научных проблем. <b>Уметь:</b> применять методологический аппарат научных исследований при исследовании, прогнозировании и моделировании предприятий сферы услуг; проводить комплексный анализ данных в рамках научного исследования; анализировать бизнес-технологии и результаты деятельности предприятий сферы услуг. <b>Владеть:</b> навыками организации научного исследования; понятийным аппаратом в рамках изучения методологии научных исследований; правилами обоснования истинности суждения, обозначенного в научном исследовании.

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Бизнес - проектирование коммерческой деятельности» входит в обязательную часть Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### **4. Содержание разделов дисциплины**

Раздел 1. Структура и организация управления бизнес - планирования на предприятии

1. Содержание и организация бизнес - планирования на предприятии

2. Бизнес-план организации

3. Структура и содержание разделов бизнес-плана

4. Общие рекомендации по составлению бизнес-плана

Раздел 2. Методика составления отдельных разделов бизнес-плана

5. Частные рекомендации к методике составления отдельных разделов бизнес-плана

6. Исследование и анализ рынка. Разработка маркетинг - плана

7. Методика составления финансового и организационного планов

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 63(24) часов, в том числе:

Лекции – 16(6) часов, практических занятий - 32(10) часов.

2. Самостоятельная работа 117(156) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 90(152), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.



## Б1.В.01 Стратегическое управление коммерческой деятельностью на потребительском рынке

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** Изучение теоретических знаний в области стратегического управления коммерческой деятельности на потребительском рынке, приобретение умений и способности их применять на практике, развитие творческого мышления студентов, а также формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых выпускнику.

**Задачами дисциплины** является:

- выявление особенностей процессов стратегического управления в корпорации и подразделениях;
- освоение процесса стратегического управления бизнеса.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по Дисциплине
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД -1 <sub>УК-2</sub> Понимает принципы проектного подхода к управлению	<b>Знать:</b> особенности организации и управления предприятий для решения профессиональных задач. <b>Уметь:</b> осуществлять стратегический анализ и формировать стратегии. <b>Владеть:</b> подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.
		ИД -2 <sub>УК-2</sub> Демонстрирует способность управления проектами	<b>Знать:</b> теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью. <b>Уметь:</b> организовать и управлять процессами стратегического планирования организации и подразделениями. <b>Владеть:</b> навыками моделирования и проектирования коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
ПК-3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия	ИД-1 <sub>ПК-3</sub> Анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> специфику коммерческой деятельности в процессе управления предприятием. <b>Уметь:</b> создавать и использовать информационную базу для организации бизнес-процессов и стратегического управления. <b>Владеть:</b> навыками анализа коммерческой деятельности и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия.
		ИД-2 <sub>ПК-3</sub> Систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска	<b>Знать:</b> перспективные направления научных исследований в предметной сфере профессиональной деятельности, состав исследовательских работ, определяющие их факторы. <b>Уметь:</b> обосновывать актуальность и теоретическую значимость избранной темы научного исследования. <b>Владеть:</b> способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на потребительском рынке» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

#### 4. Содержание дисциплины

##### *Раздел 1. Организация структуры процесса стратегического управления*

1. Предмет и задачи курса
2. Структура и уровни процесса стратегического управления
3. Назначение фирмы, ее цели и основные задачи

##### *Раздел 2. Характеристика и особенности видов стратегического анализа*

4. Содержание и факторы, определяющие корпоративную стратегию
5. Отраслевой и конкурентный анализ
6. Анализ ситуации компании

##### *Раздел. Системы стратегического контроля и задачи реализации стратегии одиночного бизнеса*

7. Стратегия одиночного бизнеса
8. Инструментарий реализации стратегии
9. Организация стратегического контроля

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 53(22) часов, в том числе:  
лекции – 18(6) часов, практических занятий - 18(6) часов.
2. Самостоятельная работа 127(158) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 90(144), на выполнение курсовой работы -10(10), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.  
Аттестация – экзамен.

## Б1.В.02 Инновационный механизм в управлении коммерческой деятельностью

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков использования инновационного механизма в управлении коммерческой деятельностью, а также разработки стратегии управления инновационными ресурсами, организации и проведения мероприятий, направленных на реализацию стратегии управления инновационными ресурсами предприятия.

**Задачами дисциплины** является:

- получение теоретических и практических знаний об использовании инноваций в коммерческой деятельности и об управлении инновационной деятельностью;
- выявление основных направлений развития инновационных механизмов в управлении коммерческими процессами;
- изучение основных методологических подходов к количественной и качественной оценке технологических процессов коммерческой деятельности как объекта управления;
- изложить особенности принятия управленческих решений в области коммерциализации интеллектуальной собственности;
- формирование навыков самостоятельной разработки, анализа и оценки экономической эффективности инновационных проектов в сфере коммерции.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД -1 УК-2. Понимает принципы проектного подхода к управлению	<b>Знать:</b> особенности организации и управления предприятий для решения профессиональных задач. <b>Уметь:</b> осуществлять стратегический анализ и формировать стратегии. <b>Владеть:</b> подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.
		ИД -2 УК-2. Демонстрирует способность управления проектами	<b>Знать:</b> теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью. <b>Уметь:</b> организовать и управлять процессами стратегического планирования организации и подразделения. <b>Владеть:</b> навыками моделирования и проектирования коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
ПК-3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия	ИД-1ПК-3 Анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> специфику коммерческой деятельности в процессе управления предприятием. <b>Уметь:</b> создавать и использовать информационную базу для организации бизнес-процессов и стратегического управления. <b>Владеть:</b> навыками анализа коммерческой деятельности и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия.
		ИД-2ПК-3 Систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска	<b>Знать:</b> перспективные направления научных исследований в предметной сфере профессиональной деятельности, состав исследовательских работ, определяющие их факторы. <b>Уметь:</b> обосновывать актуальность и теоретическую значимость избранной темы научного исследования. <b>Владеть:</b> способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Инновационный механизм в управлении коммерческой деятельностью» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### **4.Содержание дисциплины**

Раздел 1. Инновационная деятельность. Сущность, определения и закономерности развития

Раздел 2. Роль государства в осуществлении инновационной деятельности

Раздел 3. Организация инновационной деятельности

Раздел 4. Инновационный проект, его организация и финансирование

Раздел 5. Экспертиза инновационных проектов

Раздел 6. Рынок интеллектуальной собственности

Раздел 7. Маркетинг инноваций

**5.Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -144/4, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 41(14) часов, в том числе:

лекций - 18(6) часов, практических занятий - 18(6) часов.

2. Самостоятельная работа 103(130) часа, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 76 (125), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

## Б1.В.О3 Инвестиции на рынке товаров и услуг

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков особенности современного этапа развития инвестиционной деятельности во всех сферах экономики, в частности, на рынке товаров и услуг; охарактеризовать основные элементы государственной инвестиционной политики и принципы их функционирования в конкурентной предпринимательской среде на рынке товаров и услуг; исследовать особенности инвестиционной деятельности на рынке товаров и услуг, а также в различных организационно-правовых формах субъектов торгового предпринимательства; определить роль и значение инвестиций для развития предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг России.

**Задачами дисциплины** является:

- изучить сущность, дать характеристику инвестициям, видам инвестиций и особенностям их функционирования в современной предпринимательской среде на рынке товаров и услуг;
- охарактеризовать сущность и значение капитальных вложений субъектов хозяйствования на рынке товаров и услуг;
- определить государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на рынке товаров и услуг;
- дать оценку инвестиционной политике государства, осуществляемой на рынке товаров и услуг в современных условиях;
- раскрыть принципы инвестиционно-строительного проектирования субъектов предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг;
- исследовать процесс формирования и использования инвестиций в развитие субъектов предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг с учетом существующих организационно-правовых различий субъектов;
- исследовать процесс формирования инвестиционного портфеля в различных субъектах хозяйствования на рынке товаров и услуг;
- раскрыть особенности современного этапа развития инвестиционной деятельности на рынке товаров и услуг России;
- показать необходимость изучения инвестиционной деятельности на рынке товаров и услуг.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК 2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товаро-ведной)	ИД-1ПК-2 Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Применять критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности применения теоретических знаний
		ИД-2ПК-2 Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> основные методы расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности

ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> процессы управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка. <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования тенденций развития и устойчивости рыночных процессов.
		ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать деятельность предприятия. <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Инвестиции на рынке товаров и услуг» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

- Раздел 1. Понятие, объекты и формы инвестиций на рынке товаров и услуг
- Раздел 2. Рынок недвижимости в системе рынков
- Раздел 3. Стратегия взаимодействия фирмы, инвестиционный портфель
- Раздел 4. Сущность, задачи и содержание инвестиционного менеджмента
- Раздел 5. Виды финансирования инвестиции
- Раздел 6. Основные понятия рынка инвестиции на рынке товаров и услуг
- Раздел 7. Инвестирование в ценные бумаги

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -144/4, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 47(18) часов, в том числе:  
лекций - 16(4) часов, практических занятий - 16(6) часов.
2. Самостоятельная работа 97(126) часа, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля – 70(122) часа, подготовка к практическим занятиям на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.  
Аттестация – экзамен.

## Б1.В.04 Региональные особенности коммерческой деятельности

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью дисциплины** является формирование комплекса знаний в организации коммерческой деятельности на региональном уровне.

**Задачами дисциплины являются:**

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-5	Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	ИД-1 <sub>УК-5</sub> Имеет представление о сущности и принципах анализа разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия.	<b>Знать:</b> принципы анализа и учета разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия <b>Уметь:</b> учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия <b>Владеть:</b> навыками оценки результатов своей научной работы с точки зрения основных экономических категорий
		ИД-2 <sub>УК-5</sub> Демонстрирует способность анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия	<b>Знать:</b> методы анализа и учета разнообразия культур в процессе межкультурного взаимодействия; нормы межкультурного взаимодействия с учетом разнообразия культур <b>Уметь:</b> анализировать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия; строить межкультурное взаимодействие с учетом разнообразия культур <b>Владеть:</b> системным подходом при анализе информации
ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров	ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Оценивает и выбирает инновационные системы закупок и продаж товаров	<b>Знать:</b> инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Уметь:</b> оценивать и выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Владеть:</b> навыками оценки и выбора инновационных систем закупок и продаж товаров
		ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Использует инновационные системы закупок и продаж товаров	<b>Знать:</b> инновационные подходы к управлению закупками и продажами товаров <b>Уметь:</b> использовать инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Владеть:</b> навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профес-	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> процессы управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка. <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования тенденций развития и устойчивости рыночных процессов.

	сиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать деятельность предприятия. <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности
--	---	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Региональные особенности коммерческой деятельности» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Региональные особенности организационно-правовых форм функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.

Раздел 2. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур

Раздел 3. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(12) часов, в том числе:

лекций - 16(4) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(96) часа, из них из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля – 66(91) часа, на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) часов.

Аттестация – зачет.



## Б1.В.05 Корпоративное управление коммерческих организаций

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся фундаментальных научных знаний в теории корпоративного управления и практических навыков в данной области овладение новыми системными принципами и методами корпоративного управления;

**Задачами дисциплины** является: изучение теории корпоративного управления и ее роль как фундаментальной науки в общей теории управления; особенности организации управления корпорацией; механизм объединений предприятий, тактику слияний и поглощений в системе корпоративного управления; корпоративные отношения.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения	ИД -1 УК-3 Формирует эффективную команду	<b>Знать:</b> способы и методы для организации и руководства работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения <b>Уметь:</b> организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения <b>Владеть:</b> навыками организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения
		ИД-2 УК-3. Координирует и направляет деятельность участников команды на достижение поставленной цели с учетом особенностей поведения ее участников, временных и прочих ограничений.	<b>Знать:</b> методы и методики для координации и направления деятельности участников команды на достижение поставленной цели. <b>Уметь:</b> координировать и направлять деятельность участников команды на достижение поставленной цели с учетом особенностей поведения ее участников, временных и прочих ограничений. <b>Владеть:</b> навыками координировать и направлять деятельность участников команды на достижение поставленной цели с учетом особенностей поведения ее участников, временных и прочих ограничений.
ПК-3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия	ИД-1ПК-3 Анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> теоретические и практические основы анализа технологических процессов как объектов управления, поиска управленческих решений в области профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками анализа технологических процессов как объекта управления, поиска управленческих решений в области профессиональной деятельности
		ИД-2ПК-3 Систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в	<b>Знать:</b> теоретические основы систематизации и обобщения информации для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия. <b>Уметь:</b> систематизировать и обобщать информацию для принятия управленче-

		оперативном режиме и в ситуациях риска	ских решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска <b>Владеть: навыками</b> систематизирования и обобщения информации для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия.
--	--	--	---

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Корпоративное управление коммерческих организаций» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Корпорация как эффективная форма интеграции в рыночной экономике.  
 Раздел 2. Виды корпораций, их классификация  
 Раздел 3. Корпорация в международной экономической системе  
 Раздел 4. Корпоративные объединения и проблемы их монополизации  
 Раздел 5. Особенности организации управления корпорацией  
 Раздел 6. Управление корпорацией на основе контрольных пакетов акций  
 Раздел 7. Корпоративное управление процессом интеграции предприятий

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(12) часов, в том числе:  
 лекций - 16(4) часов, практических занятий - 16(6) часов.
2. Самостоятельная работа 71(96) часа, из них из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля – 66(91) часа, на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) часов.  
 Аттестация – зачет.

## Б1.В.Об Консалтинг в сфере торговли

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целями дисциплины** являются: осуществление профессиональной консультации, направленной на обслуживание потребностей экономики и управления, определить диагностику, разработку и внедрение решения, выявление содержания контрактов при осуществлении сделки, оценить результаты консалтинговых услуг в сфере потребления.

**Задачами дисциплины** являются:

- сбор, обработка данных на объекте и определение проблемы;
- разработка решений проблем;
- внедрение решений;
- контроль за внедрением;
- завершение проекта;
- анализ деятельности консультанта по проекту.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД-1 <sub>УК-3</sub> Формирует эффективную команду	<b>Знать:</b> общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных отношений в группах разного возраста <b>Уметь:</b> создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательную среду; <b>Владеть:</b> навыками постановки цели в условиях командой работы
		ИД-2 <sub>УК-3</sub> Координирует и направляет деятельность участников команды на достижение поставленной цели с учетом особенностей поведения ее участников, временных и прочих ограничений	<b>Знает:</b> основные модели командообразования и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования работы коллектива для достижения поставленной цели <b>Уметь:</b> учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды; <b>Владеть:</b> навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач
ПК-6	Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы способностью самостоятельно обраба-	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Проводить исследования профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики <b>Уметь:</b> научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками исследования профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инно-	<b>Знать:</b> современные методы инновационные методы для развития профессиональной деятельности, <b>Уметь:</b> прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности

	тывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	вариационные методы для развития профессиональной деятельности	<b>Владеть:</b> навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы
--	---	--	---

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Консалтинг в сфере торговли» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Сущность, основные понятия и возникновения консалтинга в сфере торговли.

Раздел 2. Классификация консалтинговых услуг.

Раздел 3. Формы договоров на консалтинговые услуги.

Раздел 4. Оценка результатов консалтинговых услуг.

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -180/5, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 63(24) часов, в том числе:

Лекции – 16(6) часов, практических занятий - 32(10) часов.

2. Самостоятельная работа 117(156) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 90(152), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

## ЛОГИСТИКИ

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью** освоения дисциплины является развитие у обучающихся целостного представления об анализе и проектировании товаропроводящего механизма в торговле, а также углубленного понимания состава задач торговой логистики, приобретение умений применять методы их решения в научной работе и практике, формирование общекультурных и профессиональных компетенций, необходимых в профессиональной деятельности магистров.

**Задачами дисциплины** являются:

- сформировать понимание цели, задач и методов проектирования логистических систем в торговле;
- выработать умение выполнять анализ и проектирование логистических систем управления запасами в торговле;
- выработать умение выполнять анализ и проектирование логистических систем складирования торговых грузов;
- выработать умение выполнять анализ и проектирование логистических систем транспортирования торговых грузов.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-2	Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	ИД -1 УК-2. Понимает принципы проектного подхода к управлению	<b>Знать:</b> особенности организации и управления предприятий для решения профессиональных задач. <b>Уметь:</b> осуществлять стратегический анализ и формировать стратегии. <b>Владеть:</b> подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.
		ИД -2 УК-2. Демонстрирует способность управления проектами	<b>Знать:</b> теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью. <b>Уметь:</b> организовать и управлять процессами стратегического планирования организации и подразделения. <b>Владеть:</b> навыками моделирования и проектирования коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
ПК-6	Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научной исследовательской работы	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Проводить исследования профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики <b>Уметь:</b> научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками исследования профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> современные методы инновационные методы для развития профессиональной деятельности, <b>Уметь:</b> прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики» входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

#### **4. Содержание дисциплины**

Раздел 1. Цели, задачи и методы проектирования логистических систем в торговле

Раздел 2. Проектирование систем управления запасами в торговой логистике

Раздел 3. Проектирование складского обеспечения товаропроводящих систем в торговле

Раздел 4. Проектирование системы транспортной логистики торговой организации

Раздел 5. Проектирование информационного обеспечения торговой логистики

Раздел 6. Проектирование каналов товародвижения в торговой логистике

Раздел 7. Проектирование логистических процессов товароснабжения розничной торговли

Раздел 8. Разработка и обоснование концепции проекта логистической системы товародвижения в торговле

Раздел 9. Планирование и реализация проекта логистической системы товародвижения

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц - 216/6, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 81(30) часов, в том числе:

лекции – 32(10) часов, практических занятий - 32(10) часов.

2. Самостоятельная работа 135(186) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 98(172), на выполнение курсовой работы -10(10), на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у студентов системного понимания состояния и тенденций развития современной мирохозяйственной системы, методов и законов ее развития, диалектики прямых и обратных связей и взаимозависимостей изучаемого объекта.

**Задачами дисциплины** является:

- выявление особенностей процессов стратегического управления в корпорации и подразделениях;
- освоение процесса стратегического управления бизнеса;

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров	ПК-1 ид-1 Оценивает и выбирает инновационные системы закупок и продаж товаров	<b>Знать:</b> теоретические основы инновационных систем закупок и продаж товаров <b>Уметь:</b> выбирает инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Владеть:</b> навыками оценки и выбора инновационных систем закупок и продаж товаров
		ПК-1 ид-2 Использует инновационные системы закупок и продаж товаров	<b>Знать:</b> методы использования инновационных систем закупок и продаж товаров <b>Уметь:</b> использовать инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Владеть:</b> навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> тенденции развития и устойчивости рыночных процессов <b>Уметь:</b> Выявлять, и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов <b>Владеть:</b> навыками анализа и прогнозирования тенденции развития и устойчивости рыночных процессов
		ПК-4 ид-2 Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Международный бизнес» входит в часть формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

Модуль 1. Организационные формы международного бизнеса.

Модуль 2.Международный бизнес в основных секторах мировой экономики.

**5.Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -144/4, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 63(30) часов, в том числе:

лекций - 16(8) часов, практических занятий - 32(12) часов.

2. Самостоятельная работа 81(114) часа, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 54(110) часов, на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.

**Б1.В.ДВ.01.01 Теория сетевой экономики**

**1. Цели и задачи дисциплины**



**Целями дисциплины** при подготовке будущего магистра в области торгового дела являются подготовка выпускников к:

- междисциплинарным научным исследованиям для решения задач связанных с разработкой инновационных методов моделирования и оценки конъюнктуры рынков, бизнес-технологий в сфере маркетинга и коммерции;
- к выбору инноваций в области маркетинговой, торговой, рекламной, логистической и товароведной деятельности;
- организационно-управленческой деятельности при реализации инновационных бизнес-проектов, разработки стратегий и тактик предприятий и принятии решений в области маркетинга или коммерции;
- самообучению и непрерывному профессиональному самосовершенствованию.

**Основными задачами** изучения дисциплины являются приобретение прочных знаний и практических навыков в области, определяемой целями курса.

В результате изучения курса должны сформироваться навыки работы с расширенными возможностями современных пакетов прикладных программ компьютеризированного офиса и системы бизнес-планирования Project Expert, и умение применять полученные знания на практике.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК 2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Применять критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности применения теоретических знаний
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> основные методы расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности

## 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Теория сетевой экономики» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» по выбору 1, включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

## 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Предмет и объект сетевой экономики. Место и особенности сетевой экономики. Интернет инновации и их воздействие на экономику

Раздел 2. Построение виртуального пространства. Теория информационных взаимодействий в современных социально-экономических системах

Раздел 3. Методы агентного моделирования. Теоретическая модель онлайн-общества

Раздел 4. Сетевая инфраструктура онлайн-обществ. Статистическая база для исследования онлайн-обществ.

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе:

лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

## Б1.В.ДВ.01.02 Инновационно-информационные технологии в сфере коммерции

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** изучение существующих, популярных информационных систем и программ автоматизации на предприятиях торговли, освоение основных навыков автоматизации торговой деятельности в ведущих российских информационных системах, освоение навыков проектирования информационной системы.

**Задачи дисциплины:**

- овладеть инновационно-информационными технологиями;
- рассмотреть теоретические и конкретные направления влияния новых информационных технологий на экономическое поведение человека и фирмы в сфере коммерции.
- выработать у магистрантов представления о возможностях использования информационных технологий для проведения научных исследований;
- ознакомить с тенденциями развития глобальных информационных систем и методами использования глобальной компьютерной сети Интернет.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК 2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товаро-ведной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Применять критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности применения теоретических знаний
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать</b> основные методы расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> Производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть навыками:</b> расчетов по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Инновационно-информационные технологии в сфере коммерции» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» по выбору 1, включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Роль информационных технологий и основные направления их использования в коммерции

Раздел 2. Информация как стратегический ресурс

Раздел 3. Инновационные средства обработки информации

Раздел 4. Глобальные информационные системы – технологии и тенденции развития. Ресурсы Интернет

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе:

лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

### Б1.В.ДВ.02.01 Планирование и прогнозирование в условиях рынка

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** овладение студентами знаниями и действиями по стратегическому планированию и организации бизнес-процессов, направленными на совершенствование управления и стратегический рост компаний в условиях рынков.

**Задачами дисциплины** являются:

- выявление особенностей процессов стратегического планирования в корпорации и подразделениях;
- освоение процесса стратегического планирования бизнеса;
- изучить понятийный аппарат, связанный с планированием и прогнозированием в условиях рынка;
- приобрести умения по разработке бизнес – проектов;
- получить знания в области организации и управления бизнес – проектированием;
- освоить анализ и оценку эффективности инновационных бизнес – проектов организации (предприятия);
- изучить условий применения инжиниринга и реинжиниринга;
- овладеть знаниями в области исследования, моделирования и оценки бизнес – технологий.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды Компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения
УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	ИД-1. УК-1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними.	<b>Знать:</b> основные положения и методы экономических наук, требования к написанию научно-исследовательских работ. <b>Уметь:</b> анализировать проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними. <b>Владеть:</b> навыками осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий
		ИД-2 УК-1 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации.	<b>Знать:</b> основные положения и экономико-математические методы исследования <b>Уметь:</b> разрабатывать варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации <b>Владеть:</b> навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности
		ИД-3УК-1 Вырабатывает стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них	<b>Знать:</b> существующие стратегии развития предприятий <b>Уметь:</b> вырабатывать стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них <b>Владеть:</b> навыками формирования данных и анализа информации в контексте формирования стратегии развития предприятия.
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профес-	ИД-1ПК-4 Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> процессы управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка. <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования тенденций развития и устойчивости рыночных процессов.

	сиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать деятельность предприятия. <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности
--	---	--	--

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Планирование и прогнозирование в условиях рынка» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» по выбору 2, включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### 4. Содержание дисциплины

Раздел 1. Планирование и прогнозирование коммерческих организаций: сущность, виды, особенности. Место данной функции в общей системе управления.

Раздел 2. Основы внутрифирменного планирования

Раздел 3. Планирование маркетинга

Раздел 4. Планирование инвестиционной деятельности предприятия

Раздел 5. Планирование объема производства и реализации товаров

Раздел 6. Планирование потребности в персонале и в средства оплаты труда

Раздел 7. Планирование издержек предприятия

Раздел 8. Планирование и прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе: лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

## Б1.В.ДВ.02.02 Конкурентная политика коммерческих организаций

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование системы знаний у студентов, связанной с управлением конкурентоспособностью отдельных коммерческих организаций и их товаров на современных мировых рынках, выбором основных методов и инструментов обеспечения конкурентных преимуществ в системе современных мировых экономических отношений, необходимых в профессиональной деятельности магистров по направлению подготовки 38.04.06 - Торговое дело.

**Задачи дисциплины** заключаются:

- в рассмотрении ключевых составляющих конкурентной политики коммерческих организаций;
- в знакомстве со спецификой формирования и управления конкурентоспособностью;
- в анализе методологических аспектов функционирования монопольных и конкурентных рынков;
- в уточнении методических вопросов конкурентного анализа.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> процессы управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка. <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования тенденций развития и устойчивости рыночных процессов.
		ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать деятельность предприятия. <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности
ПК-5	Способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов	ИД-1 <sub>ПК-5</sub> Проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> теоретические и методологические основы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка <b>Владеть:</b> навыками научного исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий
		ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> современные научные методы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка <b>Уметь:</b> проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий <b>Владеть:</b> навыками исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов

## 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Конкурентная политика коммерческих организаций» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» по выбору 2, включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая

деятельность на рынке товаров и услуг.

#### **4.Содержание дисциплины**

Раздел 1. Конкуренция, соперничество и конкурентоспособность коммерческих организаций: основные понятия

Раздел 2. Виды и формы конкуренции.

Раздел 3. Принципы и факторы, обеспечивающие конкурентные преимущества коммерческих организаций

Раздел 4. Критерии оценки конкурентных преимуществ коммерческих организаций

Раздел 5. Косвенные методы оценки конкурентных преимуществ коммерческих организаций

Раздел 6. Расчетные методы оценки конкурентных преимуществ коммерческих организаций

Раздел 7. Пути повышения конкурентных преимуществ коммерческих организаций

Раздел 8. Конкурентная политика коммерческих организаций

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе:

лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

#### **Б1.В.ДВ.02.03 Оценка бизнеса**

##### **1. Цель и задачи дисциплины**

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков,

позволяющих характеризовать бизнес как объект оценки и выделять ключевые факторы его стоимости, сформировать систему знаний об основах оценки бизнеса, капитала компании и долей участия в капитале.

**Задачами дисциплины** является:

- раскрыть специфику бизнеса как объекта оценки, проанализировать основные цели оценки и виды стоимости бизнеса и отразить их влияние на процесс оценки;
- раскрыть экономическое содержание основных понятий оценки в целом и оценки бизнеса в частности;
- овладение методиками оценки рыночной стоимости предприятия в целом, отдельных бизнес-линий, различных категорий имущества включая землю, выбор рациональной методики оценки в зависимости от целей ее проведения.
- рассмотреть теоретические аспекты оценки капитала компании и долей участия в нем; познакомить студентов с массивом информации, необходимым для проведения оценки, а также с основными источниками ее получения – документацией оцениваемого бизнеса, интернет-сайтами, российскими и зарубежными справочниками и базами данных.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> процессы управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка. <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования тенденций развития и устойчивости рыночных процессов.
		ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать деятельность предприятия. <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности
ПК-5	Способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов	ИД-1 <sub>ПК-5</sub> Проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> теоретические и методологические основы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка <b>Владеть:</b> навыками научного исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий
		ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> современные научные методы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка <b>Уметь:</b> проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий <b>Владеть:</b> навыками исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов

## 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Оценка бизнеса» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» по выбору 3, включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

#### **4. Содержание дисциплины**

Раздел 1. Основы оценочной деятельности.

Раздел 2. Организация процесса оценки.

Раздел 3. Правовые основы оценочной деятельности.

Раздел 4. Функции сложного процента.

Раздел 5. Сбор и подготовка информации, необходимой для оценки.

Раздел 6. Доходный подход.

Раздел 7. Затратный подход к оценке бизнеса.

Раздел 8. Рыночный подход к оценке бизнеса.

Раздел 9. Определение итоговой величины стоимости.

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе:

лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

**Б1.В.ДВ. 03.02 Административно-правовые основы взаимодействия государства и бизнеса**

#### **1.Цели и задачи дисциплины**

**Целью дисциплины** - является овладение компетенциями построения оптимальных моделей отношений власти, бизнеса, институтов гражданского общества, овладение научно-аналитическими методами



политического прогнозирования в области экономических и правовых процессов, механизмами системного планирования государственно-частного партнерства, его эффективного развития и совершенствования в интересах государства, предпринимательства и общества.

**Задачи дисциплины** - изучение базовых понятий в области экономики, права и организации предпринимательства в РФ, исследование критериев выбора сферы бизнеса и обоснование создания нового предприятия; рассмотрение направлений и форм государственной поддержки малых предприятий в РФ; рассмотрение этапов организации малого бизнеса; изучение правовых аспектов предпринимательской деятельности в части ответственности предпринимателей и защиты их прав; выявление особенностей управления финансированием и выбор оптимальной налоговой нагрузки субъектов предпринимательской деятельности

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения
УК-6	Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способности ее совершенствования на основе самооценки	УК-6 ИД-1 Определяет стимулы, мотивы и приоритеты собственной профессиональной деятельности и цели карьерного роста	<b>Знать:</b> мотивы и приоритеты собственной профессиональной деятельности и цели карьерного роста. <b>Уметь:</b> определять стимулы, мотивы и приоритеты собственной профессиональной деятельности и цели карьерного роста. <b>Владеть:</b> навыками анализа и определения стимулов, мотивов и приоритетов собственной профессиональной деятельности и целей карьерного роста
		У-6 ИД-2 Проводит рефлексию своей деятельности и разрабатывает способы ее совершенствования	<b>Знать:</b> рефлексию своей деятельности и разрабатывать способы ее совершенствования. <b>Уметь:</b> проводить рефлексию своей деятельности и разрабатывает способы ее совершенствования <b>Владеть:</b> навыками проведения рефлексии своей деятельности и разработки способов ее совершенствования
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	ИД-1ПК-4 Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> способы выявления, анализа и прогнозирования тенденции развития и устойчивости рыночных процессов <b>Уметь:</b> выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов <b>Владеть:</b> навыком выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов
		ИД-2ПК-4 Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнестехнологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнестехнологий и результатов профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнестехнологий и результатов профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыком применения метода анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнестехнологий и результатов профессиональной деятельности

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Административно-правовые основы взаимодействия государства и бизнеса» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» по выбору 3, включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.

### **4. Содержание дисциплины**

Раздел 1. Экономические функции государства

Раздел 2. Экономика бюрократии

Раздел 3. Экономика коррупции

Раздел 4. Государственные услуги

Раздел 5. Частно-государственное партнерство

Раздел 6. Бизнес и государственный бюджет

Раздел 7. Взаимодействие государства и бизнеса в концепции «электронного правительства»

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -108/3, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 37(14) часов, в том числе:

лекций - 16(6) часов, практических занятий - 16(6) часов.

2. Самостоятельная работа 71(94) часов, из них из них на самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям – 66(89) часов, на подготовку к промежуточной аттестации 5(5) часа.

Аттестация – зачет.

### **Б2.О.01 (У) Учебная практика, ознакомительная**

#### **1. Цели и задачи учебной практики ознакомительной**

**Цель практики** – закрепление, расширение и углубление полученных теоретических зна-

ний обучающихся, дополнение их практическими навыками работы в типовых видах профессиональной деятельности, сбор аналитической информации для выполнения различных видов работ, а также подготовка к освоению будущих дисциплин и видов практики. В ходе практики по получению первичных профессиональных умений и навыков происходит ознакомление магистранта с особенностями будущей профессии, приобретение необходимых умений и навыков практической деятельности; воспитание и развитие мотивационно-ценностного отношения к будущей профессии.

**Основными задачами практики являются:**

- расширение, систематизация и закрепление теоретических знаний по изученным экономическим дисциплинам;
- формирование необходимой базы для изучения дисциплин будущих семестров и освоения программ производственной практики;
- развитие способностей обучающегося к самостоятельной исследовательской деятельности, коммуникативности, самоорганизации и самоконтроля, ответственности за порученную работу;
- формирование и развитие у обучающихся профессионально значимых качеств, устойчивого интереса к профессиональной управленческой деятельности, потребности в самообразовании;
- овладение умениями изложения полученных результатов в виде отчета, публикации, доклада;
- подготовка отчета о работе, проделанной в ходе прохождения практики.

**2. Перечень планируемых результатов обучения по практике, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торговой, экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах	ИД-1 <sub>ОПК-1</sub> Решает профессиональные задачи в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере на основе знаний экономической и управленческой теории	<p><b>Знать:</b> методологические подходы к анализу фундаментальных экономических и управленческих моделей при решении практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере</p> <p><b>Уметь:</b> определять необходимый набор современных методов исследования экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере</p> <p><b>Владеть:</b> навыками решения профессиональных задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сфере на основе знаний экономической и управленческой теории</p>
		ИД-2 <sub>ОПК-1</sub> Решает практические и (или) исследовательские задачи в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории	<p><b>Знать:</b> теоретико-методологические основы решения практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории</p> <p><b>Уметь:</b> решать практические и (или) исследовательские задачи в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории</p> <p><b>Владеть:</b> навыками решения практических и (или) исследовательских задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории</p>

ОПК-5	Способен применять современные информационные технологии и программные средства, в том числе использовать интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач	ИД-1 <sub>ОПК-5</sub> . Использует современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы.	<p><b>Знать:</b> методы обработки и анализа финансово-экономической информации с использованием современных информационных технологий и программных средств, в том числе интеллектуальных информационно-аналитических систем для выбора обоснованных управленческих решений.</p> <p><b>Уметь:</b> использовать современные информационные технологии и программные средства, в том числе интеллектуальные информационно-аналитические системы, при решении профессиональных задач</p> <p><b>Владеть:</b> навыками использования современных информационных технологий и программных средств, в интеллектуальных информационно-аналитических систем при решении профессиональных задач</p>
		ИД-2 <sub>ОПК-5</sub> . Решает профессиональные задачи с использованием современных информационных технологий и программных средств	<p><b>Знать:</b> теоретико-методологические основы решения профессиональных задач с использованием современных информационных технологий и программных средств</p> <p><b>Уметь:</b> решать профессиональные задачи с использованием современных информационных технологий и программных средств</p> <p><b>Владеть:</b> навыками решения профессиональных задач с использованием современных информационных технологий и программных средств</p>

### 3. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная практика (ознакомительная) входит в Блок 2 «Практика», относится к обязательной части учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.04.06 «Торговое дело», направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### 4. Содержание практики

Содержание учебной ознакомительной практики определяется целями и задачами практики.

В процессе прохождения практики обучающийся готовится к проведению комплексного исследования финансово-хозяйственной деятельности объекта (торгового предприятия, группы предприятий, отрасли хозяйствования). Объект исследования рассматривается как некоторая система, имеющая внутреннюю структуру и функционирующая во внешней среде. В ходе прохождения практики обучающимися исследуются вопросы, касающиеся внутреннего устройства системы, а также наиболее существенных элементов внешней среды, в целях формирования субъективного образа (абстрактной модели) состояния среды, которое решало бы возникающие в ходе функционирования системы проблемы, или предотвращало их возникновение. Знания, умения, навыки, сформированные обучающимися в ходе прохождения практики, будут способствовать более успешному прохождению типов производственной практики в сторонних организациях в условиях реального функционирования.

Учебная практика проходит в форме индивидуальной самостоятельной работы под руководством руководителя практики от кафедры «Товароведение, туризм и право». Практика включает выполнение обучающимся ряда заданий, направленных на формирование требуемых компетенций.

### Вид работ и содержание практики по получению первичных профессиональных умений и навыков, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в часах

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Индивидуальные консультации руководителя практики			Самостоятельная работа	Формы текущего контроля
		Вводный инструктаж по технике безопасности	Ознакомительные лекции	Практические мероприятия (экскурсии, наблюдения, измерения и др.)		
1.	<b>Подготовительный</b>	2	2	4	8	Проверка посещаемости Инструктаж и зачет
	Вводный инструктаж по технике безопасности	2				

	Ознакомительная лекция Получение общего и индивидуального задания на практику и его изучение Ознакомление со структурой отчета Составление индивидуального календарного графика (плана) выполнения работ		2	4	8	по технике безопасности (ТБ) Проверка календарно-тематического плана Проверка выполнения этапа
2.	<b>Основной</b>		<b>2</b>	<b>22</b>	<b>40</b>	Проверка посещаемости Устный опрос – закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении учебной практики Представление собранных материалов руководителю учебной практики Проверка выполнения этапа
	Ознакомительная лекция		2			
	Выбор темы исследования, получение индивидуального задания			2		
	<b>2.1. Исследование внутренней среды предприятия</b>					
	Изучение нормативно-правовых и распорядительных документов применяемых на предприятии (устав, учредительный договор, организационная структура и штатная численность, штатное расписание, должностные инструкции, правила внутреннего трудового распорядка, приказы по основной деятельности)			4	8	
	Изучение методики анализа и оценки финансово-экономического потенциала предприятия			2	4	
	Изучение методики анализа и оценки имущественного потенциала предприятия			2	4	
	Изучение методики анализа и оценки трудового потенциала предприятия			2	4	
	Изучение методики анализа и оценки производственного потенциала предприятия			2	4	
	<b>2.2. Исследование внешней среды предприятия</b>					
	Изучение особенностей формирования эффективных кооперационных связей предприятия			2	4	
	Изучение организации эффективной системы сбыта продукции предприятия			2	4	
	Изучение налогового окружения субъекта хозяйствования в экономике			2	4	
	Изучение конкурентной среды и ценовой политики субъекта хозяйствования в экономике			2	4	
3.	<b>Заключительный</b>			<b>8</b>	<b>20</b>	Проверка посещаемости Устный опрос закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении основного этапа практики. Представление собранных материалов руководителю учебной практики Проверка выполнения этапа Сдача и защита отчета по учебной практике
	Комплексный анализ собранных данных			2	10	
	Формирование и оформление отчета по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков			2	10	
	Защита отчета.			4		
<b>Итого 108</b>		<b>2</b>	<b>4</b>	<b>34</b>	<b>68</b>	

**5. Общая трудоемкость:** – недель/часов/зачетных единиц – 2/108/63, в том:

1. Контактная работа - 40 часов
  2. Самостоятельная работа -68 часов
- Аттестация – зачет.

**Б2.О.02(У) научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)**

**1. Цели и задачи учебной практики.**

**Цель учебной практики** – расширение и закрепление теоретических знаний обучающихся через получение первичных профессиональных навыков, ознакомление обучающихся с характером и спецификой будущей деятельности и определяется учебным планом.

**Задачи практики:**

- изучение существующих исследований и выбор темы научного исследования;
- изучение требований к написанию научно-исследовательских работ;
- изучение проблематики и написание актуальности предпринятого исследования;
  - формирование цели и задач исследования;
  - работа с литературой в библиотеке и изучение особенностей оформления библиографических источников;
  - изучение методологии исследования;
- интерпретация и систематизация определенной информации;
- заключение исследовательской работы (реферата).

**2 Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики (модуль), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	ИД-1. УК-1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними.	<b>Знать:</b> основные положения и методы экономических наук, требования к написанию научно-исследовательских работ. <b>Уметь:</b> анализировать проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними. <b>Владеть:</b> навыками осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий
		ИД-2 УК-1 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации.	<b>Знать:</b> основные положения и экономико-математические методы исследования <b>Уметь:</b> разрабатывать варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации <b>Владеть:</b> навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности
		ИД-3УК-1 Вырабатывает стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них	<b>Знать: существующие стратегии развития предприятий</b> <b>Уметь:</b> вырабатывать стратегию действий для решения проблемной ситуации в виде последовательности шагов, предвидя результат каждого из них <b>Владеть:</b> навыками формирования данных и анализа информации в контексте формирования стратегии развития предприятия.
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и	ИД-2 ОПК-1 Решает практические и (или) исследовательские задачи в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории	<b>Знать:</b> экономическую и управленческую теорию <b>Уметь:</b> применять знания экономической и управленческой теории при решении практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах <b>Владеть:</b> навыками решения практических и (или) исследовательских задач в торгово-экономической, торгово-

	административно-управленческой сферах		организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах с применением знаний экономической и управленческой теории
ОПК- 3	Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения	ИД-1. о <sub>ПК-3</sub> Критически оценивает результаты научных исследований.	<b>Знать:</b> методы научных исследований. <b>Уметь:</b> критически оценивает результаты научных исследований <b>Владеть:</b> навыками принятия обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
		ИД-2. о <sub>ПК-3</sub> Обосновывает приоритетные направления развития сферы обращения	<b>Знать:</b> механизм и формы проявления экономических законов развития общества. <b>Уметь:</b> обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения. <b>Владеть:</b> навыками критической оценки результатов научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения.

### 3. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная практика, научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы) входит в обязательную часть Блока 2 «Практика» учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### 4. Содержание учебной практики

Содержание учебной практики определяется целями и задачами практики. В процессе прохождения практики обучающийся проводит исследование туристской деятельности выбранного объекта-места прохождения практики, изучает его организационную структуру, перечня реализуемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ, организацию бухгалтерского учета и т.д. и связывает полученные результаты с общим состоянием туристской индустрии.

#### 2 Вид работ и содержание учебной практики (исследовательская), включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов	Трудоемкость в часах		
			контактная работа	самостоятельная работа	всего
1.	Подготовительный	Установочная лекция. Знакомство с программой практики. Получение общего и индивидуального задания на практику.	6		6
		Инструктаж по технике безопасности	4		4
		Приобретение первичных навыков научно-исследовательской деятельности. Ознакомление со структурой отчета.	4		4
2.	Ознакомительный	Изучение существующих исследований и выбор темы исследования. Изучение основ коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия; методов исследования коммерческой деятельности; исследование товарных рынков и формирования оптимального торгового ассортимента, определения объемов, закупок и продаж товаров; осуществления коммерческих взаиморасчетов; управления товарными зап-	12	16	28

		сами; анализа коммерческой деятельности и определения ее эффективности; моделирования и проектирования коммерческой деятельности.			
3.	Аналитический	Формирование базы аналитических данных	6	10	10
		Комплексный анализ собранных данных с использованием различных методов		16	16
4.	Заключительный	Интерпретация и систематизация полученных результатов.	4	10	8
		Подготовка отчета	4	16	12
Итого			40	68	108

**5. Общая трудоемкость:** – недель/часов/зачетных единиц – 2/108/63, в том:

1. Контактная работа - 40 часов
  2. Самостоятельная работа -68 часов
- Аттестация – зачет.



## Б2.О.03(Н) Научно-исследовательская работа

### 1. Цель производственной практики - научно-исследовательская работа

**Цель производственной практики (научно-исследовательская работа)** – овладение обучающимся комплексом знаний по организации, постановке и проведению научно-исследовательской работы, методологией научного исследования в области торгового дела, навыками оформления и представления научных работ; подготовка студента к самостоятельной научно-исследовательской работе, основным результатом которой является написание и успешная защита ВКР (выпускной квалификационной работы), так и к проведению научных исследований в составе творческого коллектива.

**Основными задачами производственной практики (научно-исследовательская работа) являются:**

- закрепление знаний, умений и навыков, полученных в процессе изучения дисциплин бакалаврской программы;
- приобретение основных навыков работы с библиографической литературой, составление списка использованной библиографической литературы
- обобщение и подготовка основных результатов научно-исследовательской работы.
- сбор, обработка, представление прогнозных программ развития хозяйствующего субъекта;
- выявление трендов развития деятельности предприятия в рамках осуществления позитивных процессов, составление статистических моделей по ним.

В процессе выполнения заданий по НИР обучающийся должен научиться:

- вести библиографическую работу с привлечением современных информационных технологий;
- формулировать и разрешать проблемы (вопросы), возникающие в ходе выполнения научно-исследовательской работы;
- выбирать необходимые методы исследования (модифицировать существующие, разрабатывать новые методы), исходя из задач конкретного исследования (по теме бакалаврской работы);
- применять современные информационные технологии при проведении научных исследований;
- обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их (представлять результаты профессиональному сообществу в виде отчета по научно-исследовательской работе, тезисов докладов, научной статьи, курсовой работы, бакалаврской работы);
- получить другие навыки и умения, необходимые студенту данного направления, обучающемуся по конкретной программе;
- научные методы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес-технологий;
- методы исследования прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности, в том числе маркетинговые в области торгового дела;
- сущность торгово-технологических процессов на предприятии.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ОПК- 3	Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения	ИД-1. <small>ОПК-3</small> Критически оценивает результаты научных исследований.	<b>Знать:</b> методы научных исследований. <b>Уметь:</b> критически оценивает результаты научных исследований <b>Владеть:</b> навыками принятия обоснованных приоритетных направлений развития сферы обращения
ПК-2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товаро-ведной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> алгоритм исследования и оценки эффективности инноваций и инновационных технологий в профессиональной деятельности. <b>Уметь:</b> проводить исследование инноваций и инновационных технологий в профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками оценки эффективности инноваций и инновационных технологий в профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Производит расчеты по обоснованию эффективности иннова-	<b>Знать:</b> алгоритм оценки эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности.

		ционных технологий профессиональной деятельности	<b>Уметь:</b> производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками принятия обоснованных экономических решений на основе результатов оценки эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности
ПК-4	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товаро-ведной)	ИД-1 <sub>ПК-4</sub> Выявлять, анализировать и прогнозировать тенденции развития и устойчивости рыночных процессов	<b>Знать:</b> процессы управления товарной политикой и рекламной деятельностью предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка. <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования тенденций развития и устойчивости рыночных процессов.
		ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Применять методы анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы анализа предприятия. <b>Уметь:</b> анализировать деятельность предприятия. <b>Владеть:</b> навыками анализа предприятия, внешней среды, рынков, бизнес технологий и результатов профессиональной деятельности
ПК-5	Способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов	ИД-1 <sub>ПК-5</sub> Проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> теоретические и методологические основы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий. <b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру рынка <b>Владеть:</b> навыками научного исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий
		ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> современные научные методы исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка <b>Уметь:</b> проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий <b>Владеть:</b> навыками исследования, прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов
ПК-6	Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товаро-ведения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Проводить исследования профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики <b>Уметь:</b> научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками исследования профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> современные методы инновационные методы для развития профессиональной деятельности, <b>Уметь:</b> прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы

### **3. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Производственная практика (научно-исследовательская работа) входит в обязательную часть Блока 2 «Практика» учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.04.06 «Торговое дело», направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### **4. Содержание практики**

Содержание научно-исследовательской работы определяется целями и задачами научно-исследовательской работы. Научно-исследовательская работа включает выполнение обучающимся ряда заданий, направленных на формирование требуемых компетенций.

Научно-исследовательская работа сопровождается консультациями, проводимыми руководителем индивидуально с обучающимся. Консультации содержательно упорядочены, оговариваются их сроки, а также материалы, предоставляемые на проверку в рамках каждой консультации.

Научно-исследовательская работа обучающихся включает как научно-исследовательскую работу в семестре, так и подготовку магистерской диссертации.

Научно-исследовательская работа в течение обучения может осуществляться в формах:

- выполнение научно-исследовательской работы в рамках научно-исследовательской работы кафедры «Торговое дело и право» (сбор, анализ научно-теоретического материала, сбор эмпирических данных);
- участие в научно-исследовательской работе в рамках выполняемых кафедрой «Торговое дело и право» грантов;
- участие в научно-исследовательской работе в рамках договоров с третьими лицами выполняемых кафедрой «Торговое дело и право»
- участие в организации и проведении научных, научно-практических конференций, круглых столов, дискуссий кафедры «Торговое дело и право», факультета «Торгово-технологический» Кабардино-Балкарского ГАУ;
- участие в конкурсах научно-исследовательских работ;
- подготовка и защита магистерской диссертации.

Перечень форм научно-исследовательской работы в семестре для обучающихся первого и второго года обучения может быть конкретизирован и дополнен. Научный руководитель магистерской программы устанавливает обязательный перечень форм научно-исследовательской работы (в том числе необходимых для получения зачетов по научно-исследовательской работе в семестре), и степень участия во внеучебной научно-исследовательской работе обучающихся в течение всего периода обучения.

Научно-исследовательская работа структурируется по видам работ, относящихся к этапам выполнения исследований.

Первый этап научно-исследовательской работы - Анализ проблемы и выбор направления исследования, осваивается в первом учебном семестре.

Второй этап научно-исследовательской работы - Теоретические исследования, осваивается во втором учебном семестре.

Третий этап научно-исследовательской работы - Параметрические исследования объекта, осваивается в третьем учебном семестре.

Четвертый этап научно-исследовательской работы - Обобщение и оценка результатов исследований, осваивается в четвертом учебном семестре.

Виды работ и содержание научно-исследовательской работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в соответствующих учебных семестрах приведены в нижестоящих таблицах по формам обучения.

Конкретное содержание научно-исследовательской работы в каждом семестре отражается в индивидуальном плане работы магистранта. Индивидуальный план работы согласовывается научным руководителем обучающегося на весь период обучения, утверждается на заседании кафедры. В индивидуальный план работы обучающегося может быть конкретизирован дополнительными мероприятиями и формами научно-исследовательской работы.

**Вид работ и содержание производственной практики  
(научно-исследовательская работа), включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)**

**3 семестр**

№ п/п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Самостоятельная работа обучающегося	Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
		консультация руководителя практики от университета	индивидуальные консультации с руководителем практики от предприятия	сбор и анализ данных, выполнение индивидуального задания под руководством специалистов предприятий и руководителей практики		
<b>1. Подготовительный этап</b>						
1.1	Установочная лекция	2			6	Проверка посещаемости и получение индивидуальных заданий; перечень планируемых результатов при прохождении практики Инструктаж по прохождению практики и зачет по технике безопасности Проверка выполнения этапа Изучение содержания практики
1.2	Инструктаж по технике безопасности	2			6	
1.3	Знакомство с Получение общего и индивидуального задания на научно-исследовательскую работу и его изучение	2			6	
1.4	Ознакомление со структурой отчета	2			6	
1.5	Составление индивидуального календарно-тематического плана выполнения научно-исследовательской работы	2			6	
<b>2. Основной этап</b>						
2.1	Обоснование актуальности выбранной темы магистерской диссертации			4	6	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении экспериментального этапа. Работа с литературными источниками и нормативными доку-
2.2	Разработка содержательной части магистерской диссертации (формулировка названий глав и параграфов)		4		6	
2.3	Разработка и формулировка цели и основных задач магистерской диссертации			4	6	

2.4	Сбор информации, обработки и интерпретации полученных экспериментальных и эмпирических данных, владение современными методами исследований	2	2	6	6	ментами по теме исследования.
2.5	Определение объекта и предмета исследования	2		4	6	
2.6	Оценка результатов, полученных отечественными и зарубежными авторами, выявление перспективных направлений исследования	2	2	4	6	
2.7	Сбор и обработка законодательно-нормативных актов по теме исследования	2		4	6	
2.8	Проведение сравнительных и критических оценок нормативного регулирования вопросов, связанных с темой магистерской диссертации				6	
2.9	Изучение основных теоретических результатов и моделей, которые планируется использовать в качестве теоретической базы исследования	2		4	6	
2.10	Аналитический обзор литературы	2		4	6	
2.11	Формулировка собственных алгоритмов, моделей и подходов к теоретической части исследования, исследовательских вопросов и гипотез исследования.				6	
2.12	Корректировка содержательной части магистерской диссертации и библиографической базы	2		4	6	
2.13	Завершение обработки и анализа собранной информации, формулировка и обоснование выводов и предложений.			4	6	

2.14	Формирование библиографии по теме исследования			4	6	
<b>3. Заключительный этап</b>						
3.1	Систематизация собранных материалов			6	10	Представление собранных материалов руководителю практики. Проверка выполненного этапа. Сдача и защита отчета по научно-исследовательской работе
3.2	Формирование и оформление промежуточного отчета по научно-исследовательской работе				6	
3.3	Подготовка научной статьи для участия в научных мероприятиях и публикации				6	
<b>Итого-216</b>		<b>20</b>	<b>8</b>	<b>52</b>	<b>136</b>	

\* индивидуальные консультации с заведующим научно-исследовательской лабораторией от Университета

#### 4 семестр

№ п/п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Самостоятельная работа обучающегося	Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
		консультация руководителя практики от университета	индивидуальные консультации с руководителем практики от предприятия	сбор и анализ данных, выполнение индивидуального задания под руководством специалистов предприятий и руководителей практики		
<b>1. Подготовительный этап</b>						
1.1	Установочная лекция	2			6	Проверка посещаемости и получение индивидуальных заданий; перечень планируемых результатов при прохождении практики Инструктаж по прохождению практики и зачет по технике безопасности Проверка выполнения этапа Изучение содержания практики
1.2	Инструктаж по технике безопасности	2			6	
1.3	Знакомство с Получение общего и индивидуального задания на научно-исследовательскую работу и его изучение	2			6	
1.4	Ознакомление со структурой отчета	2			6	
1.5	Составление индивидуального календарно-тематического плана выполнения научно-исследовательской работы	2			10	
<b>2. Основной этап</b>						
2.1	Обоснование актуальности выбранной темы магистерской диссертации			8	10	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление

2.2	Разработка содержательной части магистерской диссертации (формулировка названий глав и параграфов)		4		10	знаний, умений и навыков, полученных при прохождении экспериментального этапа. Работа с литературными источниками и нормативными документами по теме исследования.
2.3	Разработка и формулировка цели и основных задач магистерской диссертации			8	10	
2.4	Сбор информации, обработки и интерпретации полученных экспериментальных и эмпирических данных, владение современными методами исследований	2	2	8	10	
2.5	Определение объекта и предмета исследования	2		8	10	
2.6	Оценка результатов, полученных отечественными и зарубежными авторами, выявление перспективных направлений исследования	2	2	8	10	
2.7	Обработка и анализ полученной информации с применением современных математико-статистических методов	2		8	10	
2.8	Оценка динамики объекта исследования за 3-5 летний период			8	10	
2.9	Формулировка собственных алгоритмов, моделей и подходов к практической части исследования, исследовательских вопросов и гипотез исследования.	2		8	10	
2.10	Аналитический обзор литературы	2		8	10	
2.11	Формулировка собственных алгоритмов, моделей и подходов к теоретической части исследования, исследовательских вопросов и гипотез исследования.				10	
2.12	Корректировка содержательной части магистерской диссертации	2		6	10	

	и библиографической базы					
2.13	Завершение обработки и анализа собранной информации, формулировка и обоснование выводов и предложений.			4	10	
2.14	Формирование библиографии по теме исследования			4	10	
<b>3. Заключительный этап</b>						
3.1	Систематизация собранных материалов			6	10	Представление собранных материалов руководителю практики. Проверка выполненного этапа. Сдача и защита отчета по научно-исследовательской работе
3.2	Формирование и оформление промежуточного отчета по научно-исследовательской работе				10	
3.3	Подготовка научной статьи для участия в научных мероприятиях и публикации				10	
<b>Итого-324</b>		<b>20</b>	<b>8</b>	<b>92</b>	<b>204</b>	

**5. Общая трудоемкость:** – недель/часов/зачетных единиц – 10/540/5, в том:

1. Контактная работа - 200 часов
  2. Самостоятельная работа -340 часов
- Аттестация – зачет с оценкой.



## **Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая**

### **1. Цели и задачи производственной практики, торгово-технологической**

Производственная практика, торгово-технологическая обучающихся является составной частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело» направленность Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке магистранта.

Производственная практика, торгово-технологическая формирует более конкретное представление о профессиональной деятельности магистранта. Она позволяет сформировать на базе теоретических знаний те области производственных умений и навыков, которые будут использоваться (или уже используются) магистрантом при осуществлении им практической деятельности. Таким образом, обеспечивается «физическое восприятие» изучаемых теоретических дисциплин, формируется прикладная направленность знаний, полученных магистрантом.

**Цель производственной практики, торгово-технологической:** систематизация и углубление полученных в высшем образовательном учреждении теоретических и практических знаний по специальным экономическим дисциплинам, применение знаний при решении конкретных задач профессиональной деятельности на современном уровне; сбор, систематизация, обработка фактического материала для написания отчета, подготовка аналитических материалов по теме исследования, приобретение практических навыков и компетенций, получение опыта самостоятельной профессиональной торгово-технологической деятельности.

**Основными задачами производственной практики, торгово-технологической являются:**

- приобретение профессиональных навыков, формирование практико-ориентированных компетенций обучающегося в соответствии с программой подготовки;
- практическое освоение различных профессиональных задач и функции в области экономики товарного обращения в т.ч.:
  - выбор, инновации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной (анализ и оценка их экономической эффективности));
  - выявление и оценка рисков в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной)
  - выбор инновационных систем закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей,
  - разработка и оценка эффективности инновационных торгово-технологических, маркетинговых, логистических рекламных технологий;
  - организационно-управленческая деятельность:
  - исследование, прогнозирование тенденций и оценка изменений конъюнктуры рынков;
  - исследование, моделирование и оценка бизнес-технологий;
  - прогнозирование потребностей и оценка степени их удовлетворенности;
  - анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;
  - изучение прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности (маркетинговой, коммерческой, рекламной, логистической, товароведной, экспертной);
- планирование и принятие решений в области коммерции, маркетинга, логистики, рекламы, или товароведения; оценка их эффективности;
- разработка и управление товарной политикой организации (предприятия);
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной);

**2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ОПК-2	Способен применять инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных, необходимые для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	ОПК-2 <sub>ид.1</sub> Применяет инструментальные методы сбора, обработки и анализа данных	<p><b>Знать:</b> современные методы экономического анализа, математической статистики и эконометрики</p> <p><b>Уметь:</b> применять современные методы экономического анализа, математической статистики и эконометрики для решения прикладных задач</p> <p><b>Владеть:</b> навыками применения современных методов экономического анализа, математической статистики и эконометрики для решения прикладных задач</p>
		ОПК-2 <sub>ид.2</sub> Использует полученные данные для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур	<p><b>Знать:</b> современный инструментальный экономический анализ</p> <p><b>Уметь:</b> использовать методы и инструменты экономического анализа для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур</p> <p><b>Владеть:</b> навыками использования методов и инструментов экономического анализа для стратегического планирования и координации деятельности торговых структур</p>
ОПК-4	Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4 <sub>ид.1</sub> . Подготавливает экономическое и финансовое обоснование стратегических управленческих решений	<p><b>Знать:</b> принципы экономического и финансового обоснования стратегических управленческих решений</p> <p><b>Уметь:</b> определять финансово-экономические цели и задачи деятельности организации (предприятия), подготавливать экономическое и финансовое обоснование стратегических управленческих решений</p> <p><b>Владеть:</b> навыками обоснования стратегических управленческих решений в профессиональной деятельности</p>
		ОПК-4 <sub>ид.2</sub> . Принимает обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> принципы принятия и обоснования организационно-управленческих решений</p> <p><b>Уметь:</b> принимать самостоятельные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности</p> <p><b>Владеть:</b> навыками обоснования и принятия организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности</p>
ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров	ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Оценивает и выбирает инновационные системы закупок и продаж товаров	<p><b>Знать:</b> инновационные системы закупок и продаж товаров</p> <p><b>Уметь:</b> оценивать и выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров</p> <p><b>Владеть:</b> навыками оценки и выбора инновационных систем закупок и продаж товаров</p>
		ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Использует инновационные системы закупок и продаж товаров	<p><b>Знать:</b> инновационные подходы к управлению закупками и продажами товаров</p> <p><b>Уметь:</b> использовать инновационные системы закупок и продаж товаров</p> <p><b>Владеть:</b> навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров</p>
ПК-2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> обосновывать критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности</p> <p><b>Владеть:</b> навыками обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности</p>
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<p><b>Знать:</b> методы оценки эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности</p> <p><b>Владеть:</b> навыками обоснования эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности на основе расчетов</p>
ПК-3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления,	ИД-1 <sub>ПК-3</sub> Анализировать технологический процесс как объект	<p><b>Знать:</b> основы теории управления и принятия управленческих решений в области профессиональной деятельности</p> <p><b>Уметь:</b> анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области про-</p>

	организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия	управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности	профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками анализа технологического процесса как объекта управления, принятия управленческих решений в области профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-3</sub> Систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска	<b>Знать:</b> информационные потребности менеджмента в части формирования информации для принятия управленческих решений, методы принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска <b>Уметь:</b> систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска <b>Владеть:</b> навыками систематизации и обобщения информации для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска

### 3. Место производственной практики, торгово-технологической в структуре основной профессиональной образовательной программы

Производственная практика, торгово-технологическая входит в Блок 2 «Практика», относится к обязательной части учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.04.06 «Торговое дело», направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### 4. Содержание производственной практики, торгово-технологической

Содержание производственной практики, торгово-технологической определяется целями и задачами практики.

Производственная практика, торгово-технологическая проходит в форме индивидуальной самостоятельной работы под руководством руководителя практики. Практика включает выполнение обучающимся ряда заданий, направленных на формирование требуемых компетенций.

Производственная практика, торгово-технологическая сопровождается консультациями, проводимыми руководителем индивидуально с обучающимся. Консультации содержательно упорядочены, оговариваются их сроки, а также материалы, предоставляемые на проверку в рамках каждой консультации.

В процессе прохождения производственной практики, торгово-технологической обучающийся готовится к осуществлению профессиональной практико-ориентированной научно-исследовательской деятельности (организационная деятельность экономических и коммерческих служб предприятия, по планированию, проектированию и прогнозированию, координации, аналитической деятельности, контролю и регулированию).

### Вид работ и содержание производственной практики, торгово-технологической, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)

№ п/п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Самостоятельная работа	Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
		консультация руководителя практики от университета	индивидуальные консультации с руководителем практики от предприятия	сбор и анализ данных, выполнение индивидуально-го задания		
1.	<b>Подготовительный</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	Проверка посещаемости Инструктаж и зачет по технике безопасности (ТБ) Проверка календарно-тематического плана выполнения Проверка выполнения этапа
1.1	Вводный инструктаж по технике безопасности	2	2			
1.2	Ознакомительная лекция	2	2			
1.3	Получение общего и индивидуального задания на практику и его изучение			1	2	
1.4	Ознакомление со структурой отчета			1	2	

1.5	Составление индивидуального календарно-тематического плана выполнения работ			2	4	
2.	<b>Производственный</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>44</b>	<b>82</b>	<p>Проверка посещаемости Устный опрос – закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении практики</p> <p>Представление собранных материалов руководителю практики</p> <p>Проверка выполнения этапа</p>
2.1	<b>Исследование внутренней среды функционирования предприятия:</b> история становления, организационно-правовая форма, нормативно-правовая база, организационно-управленческая, организационно-функциональная структура экономического аппарата предприятия; финансово-экономический, имущественный, кадровый, производственный потенциал	2		14	27	
2.2	<b>Исследование внешней среды предприятия:</b> изучение кооперационных связей, системы сбыта продукции, налогового окружения, конкурентной среды и ценовой политики исследуемого предприятия	2		14	27	
2.3	<b>Исследование основных видов деятельности экономических служб предприятия</b> Исследование деятельности экономических служб предприятия по планированию, проектированию и прогнозированию Исследование координационной деятельности экономических служб предприятия, взаимосвязей и взаимозависимостей подразделений предприятия Исследование деятельности экономических служб предприятия по осуществлению анализа Исследование деятельности экономических служб предприятия по осуществлению контроля и регулирования		4	16	28	
3.	<b>Аналитический</b>			<b>4</b>	<b>30</b>	
3.1	Формирование базы аналитических данных				9	<p>Проверка посещаемости Устный опрос закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.</p>
3.2	Анализ данных с учетом внедренных изменений, формулирование окончательных выводов, рекомендации исследуемой организации для более эффективной деятельности			4	9	
3.3	Оценка экономического состояния предприятия Выработка комплексных мер по улучшению экономической безопасности предприятия и снижения риска экономических потерь (убытков).				9	Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
3.4	Интерпретация полученных результатов.				3	Проверка индивидуальных заданий.
4.	<b>Заключительный этап</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<p>Проверка посещаемости Устный опрос закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении ос-</p>
4.1	Систематизация собранных данных	2	2	2	8	
4.2	Формирование и оформление отчета по практике			2	8	

4.3	Защита отчета.			4		нового этапа практики. Представление собранных материалов руководителю практики Проверка выполнения этапа. Сдача и защита отчета по практике
<b>Итого</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>60</b>	<b>136</b>	<b>216</b>

**5. Общая трудоемкость:** – недель/часов/зачетных единиц – 4/216/6, в том:

1. Контактная работа – 80 часов
  2. Самостоятельная работа -136 часов
- Аттестация – зачет с оценкой.

## Б2.О.05(Пд) Преддипломная практика

### 1. Цели и задачи преддипломной практики

Преддипломная практика обучающихся является составной частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.04.06 «Торговое дело», направленность Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг и представляет собой одну из форм организации учебного процесса, заключающуюся в профессионально-практической подготовке магистранта.

Преддипломная практика формирует более конкретное представление о профессиональной деятельности магистранта. Она позволяет сформировать на базе теоретических знаний те области производственных умений и навыков, которые будут использоваться (или уже используются) магистрантом при осуществлении им практической деятельности. Таким образом, обеспечивается «физическое восприятие» изучаемых теоретических дисциплин, формируется прикладная направленность знаний, полученных магистрантом.

**Цель практики** – формирование и развитие профессиональных знаний в сфере избранной направленности, развитие навыков самостоятельной научно-исследовательской работы, разработка и апробация на практике оригинальных научных предложений и идей, используемых при подготовке магистерской диссертации, овладение современным инструментарием науки для поиска и интерпретации информации с целью её использования в процессе принятия экономических решений.

#### Основные задачи преддипломной практики:

- приобретение опыта в исследовании актуальной научной проблемы, а также подбор необходимых материалов для выполнения выпускной квалификационной работы – магистерской диссертации;
- расширение, систематизация и закрепление теоретических знаний по изученным экономическим дисциплинам;
- формирование рабочего плана и программы проведения научного исследования;
- получение навыков применения различных методов научного экономического исследования;
- сбор, анализ и обобщение научного материала, в том числе статистического, по теме магистерской диссертации;
- сбор и аналитическое обобщение теоретического и эмпирического материала для дальнейших научных публикаций;
- выявление прикладных научных проблем деятельности организации – места прохождения практики и обоснование путей их решения;
- внедрение авторских научных разработок автора в практику деятельности организаций и учебный процесс;
- подготовка отчета о работе, проделанной в ходе прохождения преддипломной практики, который должен стать основой для отдельных разделов магистерской диссертации;

#### Результаты обучения при прохождении преддипломной практики, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров	ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Оценивает и выбирает инновационные системы закупок и продаж товаров	<b>Знать:</b> инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Уметь:</b> оценивать и выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Владеть:</b> навыками оценки и выбора инновационных систем закупок и продаж товаров
		ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Использует инновационные системы закупок и продаж товаров	<b>Знать:</b> инновационные подходы к управлению закупками и продажами товаров <b>Уметь:</b> использовать инновационные системы закупок и продаж товаров <b>Владеть:</b> навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров

ПК-2	Готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товарной)	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Обосновывает критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> обосновывать критерии эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками обоснования критериев эффективности оценки инновационных технологий профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Производит расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> методы оценки эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> производить расчеты по обоснованию эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками обоснования эффективности инновационных технологий профессиональной деятельности на основе расчетов
ПК-3	Способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия	ИД-1 <sub>ПК-3</sub> Анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности	<b>Знать:</b> основы теории управления и принятия управленческих решений в области профессиональной деятельности <b>Уметь:</b> анализировать технологический процесс как объект управления, находить управленческие решения в области профессиональной деятельности <b>Владеть:</b> навыками анализа технологического процесса как объекта управления, принятия управленческих решений в области профессиональной деятельности
		ИД-2 <sub>ПК-3</sub> Систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска	<b>Знать:</b> информационные потребности менеджмента в части формирования информации для принятия управленческих решений, методы принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска <b>Уметь:</b> систематизировать и обобщать информацию для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска <b>Владеть:</b> навыками систематизации и обобщения информации для принятия управленческих решений по формированию и использованию ресурсов предприятия, в том числе в оперативном режиме и в ситуациях риска
ПК-5	Способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес технологий с использованием научных методов	ИД-1 <sub>ПК-5</sub> Проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> методы научных исследований конъюнктуры рынка и бизнес технологий <b>Уметь:</b> проводить научные исследования конъюнктуры рынка и бизнес технологий <b>Владеть:</b> навыками научных исследований конъюнктуры рынка и бизнес технологий
		ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий	<b>Знать:</b> методы исследования, анализа, прогнозирования и моделирования тенденций изменений конъюнктуры рынка <b>Уметь:</b> прогнозировать, моделировать и проводить оценку конъюнктуры рынка и бизнес технологий <b>Владеть:</b> навыками прогнозирования, моделирования и оценки конъюнктуры рынка и бизнес технологий

### 3. Место преддипломной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Преддипломная практика входит в Блок 2 «Практика», относится к обязательной части учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.04.06 «Торговое дело», направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

#### 4. Содержание преддипломной практики

Содержание преддипломной практики определяется целями и задачами практики.

Преддипломная практика проходит в форме индивидуальной самостоятельной работы под руководством руководителей практики. Практика включает выполнение обучающимся ряда заданий, направленных на формирование требуемых компетенций.

Преддипломная практика сопровождается консультациями, проводимыми руководителем индивидуально с обучающимся. Консультации содержательно упорядочены, оговариваются их

сроки, а также материалы, предоставляемые на проверку в рамках каждой консультации.

В процессе прохождения преддипломной практики, обучающийся готовится к осуществлению профессиональной практико-ориентированной научно-исследовательской деятельности (исследование особенностей внешней и внутренней среды функционирования анализируемого предприятия).

**Вид работ и содержание производственной практики (преддипломная), включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)**

№ п/п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Самостоятельная работа	Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
		консультация руководителя практики от университета	индивидуальные консультации с руководителем практики от предприятия	сбор и анализ данных, выполнение индивидуально-го задания		
1.	<b>Подготовительный</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	Проверка посещаемости Инструктаж и зачет по технике безопасности (ТБ) Проверка календарно-тематического плана Проверка выполнения этапа
1.1	Вводный инструктаж по технике безопасности	2	2			
1.2	Ознакомительная лекция	2	2			
1.3	Получение общего и индивидуального задания на практику и его изучение			1	2	
1.4	Ознакомление со структурой отчета			1	2	
1.5	Составление индивидуального календарно-тематического плана выполнения работ			2	4	
2.	<b>Производственный</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>44</b>	<b>82</b>	Проверка посещаемости Устный опрос – закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении практики Представление собранных материалов руководителю практики Проверка выполнения этапа
2.1	Исследование истории становления, организационно-правовой формы и нормативно-правовой базы, организационно-управленческой структуры и организационно-функциональной структуры экономического аппарата предприятия			8	12	
2.2	Анализ ассортиментной политики предприятия и технологий производства			4	12	
2.3	Анализ технологических процессов на предприятии (фирме). Анализ состояния внутренних ресурсов предприятия (фирмы)			4	14	
2.4	Анализ и оценка финансово-экономического, имущественного, кадрового и производственного потенциала исследуемого предприятия с учетом темы исследования	2	2	10	16	
2.5	Исследование особенностей научно-технологической, конкурентной, финансовой и ценовой политики предприятия (фирмы). Анализ факторов внешней среды предприятия (фирмы) с учетом темы исследования			10	16	



2.6	Оценка результатов деятельности предприятия (фирмы). Разработка рекомендаций по стратегическому развитию предприятия (фирмы), повышению эффективности и совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности организации деятельности предприятия (фирмы) и его конкурентоспособности на рынке, внедрение данных предложений на практике. Окончательная проверка гипотез	2	2	8	12	
3.	<b>Аналитический</b>			<b>4</b>	<b>30</b>	
3.1	Формирование базы аналитических данных				9	Проверка посещаемости Устный опрос закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
3.2	Анализ данных с учетом внедренных изменений, формулирование окончательных выводов, рекомендации исследуемой организации для более эффективной деятельности			4	9	
3.3	Оценка экономического состояния предприятия Выработка комплексных мер по улучшению экономической безопасности предприятия и снижения риска экономических потерь (убытков).				9	Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
3.4	Интерпретация полученных результатов.				3	Проверка индивидуальных заданий.
4.	<b>Заключительный этап</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	Проверка посещаемости Устный опрос закрепление знаний, умений навыков, полученных при прохождении основного этапа практики. Представление собранных материалов руководителю практики Проверка выполнения этапа. Сдача и защита отчета по практике
4.1	Систематизация собранных данных	2	2	2	8	
4.2	Формирование и оформление отчета по практике			2	8	
4.3	Защита отчета.			4		
<b>Итого</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>60</b>	<b>136</b>	<b>216</b>

**5. Общая трудоемкость:** – недель/часов/зачетных единиц – 4/216/6, в том:

1. Контактная работа – 80 часов
  2. Самостоятельная работа -136 часов
- Аттестация – зачет с оценкой.

## ФТД.01 Деловая этика и культура коммерческой деятельности

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью дисциплины** является приобретение теоретических знаний и практических навыков по вопросам этики деловых отношений и процедурам проведения деловых переговоров.

**Задачами дисциплины являются:** изучение этических основ деловых отношений и формирования современной деловой культуры, деловой этики в бизнесе; изучение теории и практики ведения деловых переговоров – их организации и подготовки, концептуальных подходов к ним; освоение этики предотвращения конфликтных ситуаций; рассмотрение вопросов делового этикета, бизнес-протокола и атрибутов делового общения; теоретическое и практическое освоение методики организации и проведения деловых бесед, коммерческих переговоров, деловых совещаний, официальных приемов, брифингов, пресс-конференций и использования современных средств коммуникации; планирование, разработка и организация различных видов и форм делового взаимодействия в управлении.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК- 4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке для академического и профессионального взаимодействия.	<p>ИД-1 <small>УК-4</small> Составляет в соответствии с нормами государственного языка РФ и иностранного языка документы (письма, эссе, рефераты и др.) для академического и профессионального взаимодействия.</p>	<p><b>Знать:</b> основные значения изученных лексических единиц, обслуживающих ситуации иноязычного общения в социокультурной, деловой и проф. сферах деятельности, предусмотренной направлениями специальности; основные грамматические явления и структуры в устном и письменном общении; <b>Уметь:</b> логически верно, аргументировано, ясно строить устную и письменную речь; читать и переводить со словарём иностранную деловую и научную литературу; высказывать и обосновывать свою позицию по вопросам, касающимся гуманитарных и социальных ценностей <b>Владеть</b> культурой мышления, способностью к обобщению; методами делового общения в стандартных проф. ситуациях; методами сбора, систематизации и самостоятельного анализа информации о социально-политических и экономических процессах.</p>
		<p>ИД -2 <small>УК-4</small> Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на различных научных мероприятиях, включая международные</p>	<p><b>Знать:</b> межкультурные различия, культурные традиции и реалии, культурное наследие своей страны и страны изучаемого языка, а также основные нормы социального поведения и речевой этикет, принятые в стране изучаемого языка <b>Уметь:</b> применять принципы и законы гуманитарных наук, формы и методы научного познания в проф. деятельности; использовать гуманитарные знания для анализа социально значимых проблем и процессов, решения социально значимых профессиональных задач <b>Владеть:</b> иностранным языком на уровне не ниже разговорного язык в межличностном общении и профессиональной деятельности; -</p>

			<p>постановки цели и выбора наиболее экономичных средств её достижения, исходя из интересов различных субъектов и с учетом непосредственных и отдаленных результатов.</p>
		<p>ИД-3<sub>УК-4</sub>. Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях</p>	<p><b>Знать:</b> структуру самосознания, его роль в жизнедеятельности личности; виды самооценки, уровни притязаний, их влияния на результат образовательной, проф. деятельности; этапы проф. становления личности</p> <p><b>Уметь:</b> самостоятельно оценивать роль новых знаний, навыков и компетенций в образовательной, профессиональной деятельности. Самостоятельно оценивать необходимость и возможность социальной, профессиональной адаптации, мобильности в современном обществе. планировать и осуществлять свою деятельность с учетом результатов анализа, оценивать и прогнозировать последствия своей социальной и профессиональной деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками познавательной и учебной деятельности, навыками разрешения проблем; навыками поиска методов решения практических задач, применению различных методов познания; формами и методами самообучения и самоконтроля.</p>

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Деловая этика и культура коммерческой деятельности» входит в факультативную часть Блока ФТД «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### 4. Содержание разделов дисциплины

- Раздел 1. Деловое общение и этика
- Раздел 2. Этические особенности типов личности
- Раздел 3. Структура делового общения
- Раздел 4. Этические принципы деловых отношений
- Раздел 5. Психологические основы деловых отношений
- Раздел 6. Деловая этика и культура общения

**5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -36/1, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 18(6) часов, в том числе:  
лекций - 8(2) часов, практических занятий - 8(2) часов.
2. Самостоятельная работа 18(30) часов, из них на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) часа.  
Аттестация – зачет.

## ФТД. 02 Ведение деловых переговоров и коммерческая конфликтология

### 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью дисциплины** является приобретение теоретических знаний и практических навыков по вопросам этики деловых отношений и процедурам проведения деловых переговоров.

**Задачами дисциплины являются:** изучение этических основ деловых отношений и формирования современной деловой культуры, деловой этики в бизнесе; изучение теории и практики ведения деловых переговоров – их организации и подготовки, концептуальных подходов к ним; освоение этики предотвращения конфликтных ситуаций; рассмотрение вопросов делового этикета, бизнес-протокола и атрибутов делового общения; теоретическое и практическое освоение методики организации и проведения деловых бесед, коммерческих переговоров, деловых совещаний, официальных приемов, брифингов, пресс-конференций и использования современных средств коммуникации; планирование, разработка и организация различных видов и форм делового взаимодействия в управлении.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК - 4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	ИД-1 <sub>УК-4</sub> Составляет в соответствии с нормами государственного языка РФ и иностранного языка документы (письма, эссе, рефераты и др.) для академического и профессионального взаимодействия.	<b>Знать:</b> классические и современные теории ведения переговорного процесса; структуру, закономерности и содержание переговорных процессов; современные проблемы и основные тенденции в развитии переговорного процесса; основные стратегии поведения личности в конфликте. <b>Уметь:</b> анализировать научную и научно-практическую литературу в области теории переговорного процесса; управлять ситуацией ведения переговорного процесса; системно выстраивать процесс ведения переговоров на любом уровне общественного взаимодействия <b>Владеть:</b> различными технологиями ведения переговоров; методикой разрешения конфликта; навыками эффективного общения; практически навыками диагностики и управления конфликтами; приемами, позволяющими уверенно вести переговоры по спорным вопросам; техниками аргументации
		ИД-2 <sub>УК-4</sub> Представляет результаты академической и профессиональной деятельности на мероприятиях различного формата, включая международные.	<b>Знать:</b> этические закономерности межличностных отношений, значение национальных особенностей в деловом общении; этические проблемы деловых отношений <b>Уметь:</b> ясно излагать и аргументировать собственную точку зрения <b>Владеть:</b> основами публичного выступления и ведения деловых бесед, совещаний, споров, техникой вербального и невербального делового общения, этическими нормами телефонного разговора, этикетом деловых приемов
		ИД-3 <sub>УК-4</sub> Принимает участие в академических и профессиональных дискуссиях, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	<b>Знать:</b> теоретическую базу исследований значимых научных проблем в области конфликтологии <b>Уметь:</b> действовать в нестандартных ситуациях и нести этическую ответственность за принятые решения <b>Владеть:</b> навыками работы в нестандартных ситуациях

### **3. Место дисциплины в структуре ОПОП**

Дисциплина «Ведение деловых переговоров и коммерческая конфликтология» входит в факультативную часть Блока ФТД «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».

### **4. Содержание дисциплины**

Тема 1. Искусство ведения переговоров. Введение.

Тема 2. Поведение на различных стадиях переговоров.

Тема 3. Анализ переговорного процесса.

Тема 4. Переговоры с клиентами.

Тема 5. Профилактика и разрешение конфликтов с клиентами путем переговоров.

Тема 6. Переговоры с клиентами в деловой переписке.

### **5. Общая трудоёмкость** – часов/зачётных единиц -36/1, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 18(6) часов, в том числе:

лекций - 8(2) часов, практических занятий - 8(2) часов.

2. Самостоятельная работа 18(30) часов, из них на подготовку к промежуточной аттестации – 5(5) часа.

Аттестация – зачет.