

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова"

РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе магистратуры

План одобрен Ученым советом вуза
Протокол № 7 от 23.04.2021

38.04.06

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг

Кафедра: Товароведение, туризма и права

Факультет: Торгово-технологический

Квалификация: <u>магистр</u>
Программа подготовки: <u>академическая магистратура</u>
Форма обучения: <u>Очная</u>
Срок обучения: <u>2г</u>

	Основной	Типы задач профессиональной деятельности
+		
+	+	научно-исследовательский
+	-	аналитический
+	-	организационно-управленческий

Год начала подготовки (по учебному плану) 2021
Учебный год 2021-2022
Образовательный стандарт № 982 от 12.08.2020

СОГЛАСОВАНО

Проректор по УР

Начальник УМУ

Декан

И.о. зав. кафедрой



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Апажеев А.К.

Индекс	Наименование	Формируемые компетенции
Б1	Дисциплины (модули)	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-5; УК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б1.0	Обязательная часть	УК-1; УК-4; УК-5; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-2; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б1.0.01	Инновационные маркетинговые коммуникации в сфере потребительского рынка	ОПК-2; ПК-2
Б1.0.02	Методология и методы исследований в сфере обращения	УК-5; ОПК-3
Б1.0.03	Рекламный менеджмент на потребительском рынке	ОПК-1; ПК-6
Б1.0.04	Информационные системы и технологии в торговом бизнесе	ОПК-5; ПК-2
Б1.0.05	Профессиональный иностранный язык	УК-4
Б1.0.06	Организация экспертизы потребительских товаров	УК-1; ПК-2
Б1.0.07	Стратегический маркетинг на потребительском рынке	УК-1; ОПК-2; ОПК-4
Б1.0.08	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	ПК-4; ПК-5
Б1.В	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	УК-1; УК-2; УК-3; УК-5; УК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б1.В.01	Стратегическое управление коммерческой деятельностью на потребительском рынке	УК-2; ПК-3
Б1.В.02	Инновационный механизм в управлении коммерческой деятельностью	УК-2; ПК-3
Б1.В.03	Инвестиции на рынке товаров и услуг	ПК-2; ПК-4
Б1.В.04	Региональные особенности коммерческой деятельности	УК-5; ПК-1; ПК-4
Б1.В.05	Корпоративное управление коммерческих организаций	УК-3; ПК-3
Б1.В.06	Консалтинг в сфере торговли	УК-3; ПК-6
Б1.В.07	Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основании логистики	УК-2; ПК-6
Б1.В.08	Международный бизнес	ПК-1; ПК-4
Б1.В.ДВ.01	Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1)	ПК-2
Б1.В.ДВ.01.01	Теория сетевой экономики	ПК-2
Б1.В.ДВ.01.02	Инновационно-информационные технологии в сфере коммерции	ПК-2
Б1.В.ДВ.02	Дисциплины (модули) по выбору 2 (ДВ.2)	УК-1; ПК-4
Б1.В.ДВ.02.01	Планирование и прогнозирование в условиях рынка	УК-1; ПК-4
Б1.В.ДВ.02.02	Конкурентная политика коммерческих организаций	ПК-4; ПК-5
Б1.В.ДВ.03	Дисциплины (модули) по выбору 3 (ДВ.3)	УК-6; ПК-4
Б1.В.ДВ.03.01	Оценка бизнеса	ПК-4; ПК-5
Б1.В.ДВ.03.02	Административно-правовые основы взаимодействия государства и бизнеса	УК-6; ПК-4
Б2	Практика	УК-1; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б2.0	Обязательная часть	УК-1; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б2.0.01(У)	Учебная практика, ознакомительная	ОПК-1; ОПК-5
Б2.0.02(У)	Учебная практика, научно-исследовательская работа(получение первичных навыков научно-исследовательской работы)	УК-1; ОПК-1; ОПК-3
Б2.0.03(Н)	Производственная практика, научно-исследовательская работа	ОПК-3; ПК-2; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б2.0.04(П)	Производственная практика, технолого-технологическая	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-3
Б2.0.05(Пд)	Производственная практика, преддипломная	ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-5
Б3	Государственная итоговая аттестация	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-5; УК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6
Б3.01	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-5; УК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6
ФТД	Факультативы	УК-4
ФТД.01	Деловая этика и культура коммерческой деятельности	УК-4
ФТД.02	Ведение деловых переговоров и коммерческая конфликтология	УК-4

		Итого						Курс 1			Курс 2			
		Баз.%	Вар.%	ДВ(от Вар.)%	з.е.			Всего	Сем 1	Сем 2	Всего	Сем 3	Сем 4	
					Мин.	Макс.	Факт							
	Итого (с факультативами)				82	124	122	62	32	30	60	30	30	
	Итого по ОП (без факультативов)				82	122	120	60	31	29	60	30	30	
Б1	Дисциплины (модули)	45%	55%	20.9%	60	80	78	54	28	26	24	24		
Б1.О	Обязательная часть					35	35	35	19	16				
Б1.В	Часть, формируемая участниками образовательных отношений					48	43	19	9	10	24	24		
Б2	Практика	100%	0%	0%	16	33	33	6	3	3	27	6	21	
Б2.О	Обязательная часть					33	33	6	3	3	27	6	21	
Б2.В	Часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б2					6								
Б3	Государственная итоговая аттестация				6	9	9				9		9	
ФТД	Факультативы					2	2	2	1	1				
	Процент ... занятий от аудиторных	лекционных					35.87%							
		в интерактивной форме					21.7%							
	Объем обязательной части от общего объема программы					56.7%								
	Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)					51.2	-	52	54	-	47.3		
		ОП, факультативы (в период экз. сессий)					54	-	54	54	-	54		
		Контактная работа					18.3	-	18.3	18.5	-	18.2		
		Аудиторная нагрузка					16	-	16	16	-	16		
	Обязательные формы контроля	ЭКЗАМЕНЫ (Экз)						6	3	3		3	3	
		ЗАЧЕТЫ (За)						5	2	3		3	3	
		ЗАЧЕТЫ С ОЦЕНКОЙ (ЗаО)						3	2	1				
		КУРСОВЫЕ РАБОТЫ (КР)						2	1	1		1	1	