

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.1 «История»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело»
(профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов представления об историческом прошлом России в контексте общемировых тенденций развития; формирование систематизированных знаний о закономерностях всемирно-исторического процесса, основных этапах, событиях и особенностях российской истории.

Основные разделы:

1. Русь в древности и в эпоху средневековья (IX –XVI вв.);
2. Российская империя и мир в XVII – начале XX вв.;
3. Россия и мир в XX – начале XXI века.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1 - способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-3 - способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-5 - способность к самоорганизации и самообразованию.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.2 «Философия»;*направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело»
(профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование общекультурных и профессиональных компетенций, связанных с применением философских и общенаучных методов, решением философских проблем, развитием критического мышления, рефлексии, навыков поиска, анализа, интерпретации и представления информации, ведения дискуссии, организации индивидуальной и коллективной деятельности.

Основные разделы:

1. Историко-философское введение;
2. Онтология и теория познания;
3. Философия и методология науки;
4. Антропология и социальная философия.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1 - способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.3 «Иностранный язык»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение студентами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования.

Основные разделы:

1. Учебно-познавательная, социально-культурная сферы общения;
2. Деловая сфера коммуникации;
3. Профессиональная сфера коммуникации.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-3-способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-4-способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-9-владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б.1.Б.4. «Русский язык»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов целостной системы теоретических и практических знаний в области современного русского литературного языка, повышение уровня практического владения современным русским литературным языком в различных сферах его функционирования. Показать сущность лингвистических явлений и процессов; Познакомить с основными понятиями и терминами; дать общее представление о нормах литературного языка, языковых стилях, показать приемы и способы наиболее целесообразного использования средств языка в соответствии с содержанием текста, его жанра и назначения; Привить навыки обоснованного их выбора; Содействовать повышению речевой культуры, умению владеть приемами и методами формирования системы межличностного общения.

Основные разделы:

1. Введение в науку о языке.
2. Функциональные стили русского языка.
3. Аргументация в публичном выступлении.
4. Культура речи.
5. Проблемные вопросы русской орфографии.
6. Проблемные вопросы русской пунктуации.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-3 – способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.5 «Экономическая теория»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: раскрыть основы экономических знаний студентам, развить навыки экономического мышления, заложить базу экономических знаний для изучения экономических дисциплин и получения высшего образования.

Основные разделы:

1. Микроэкономика
2. Макроэкономика

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2 - способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.6 «Математика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: сформировать у студентов знание основных понятий и методов математики в объеме, необходимом для профессиональной деятельности, умение использовать математические методы для решения прикладных задач, развитие практических навыков в области изучения и применения традиционных экономико-математических моделей и методов исследования практических задач по специальности, развитие логического и алгоритмического мышления, способствование формированию умений и навыков самостоятельного анализа исследования профессиональных проблем, развитию стремления к научному поиску путей совершенствования своей работы.

Основные разделы:

1. Аналитическая геометрия;
2. Линейная алгебра;
3. Методы математического анализа;
4. Теория вероятностей: случайные события;
5. Теория вероятностей: случайные величины;
6. Статистические методы обработки экспериментальных данных.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-9 - владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановки цели и выбору путей ее достижения;

ОПК-2 - способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.7 «Информатика»; направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: понимание основных составляющих, этапов развития и уровней исследования информационных объектов, процессов и систем; ознакомить студентов с основами современных информационных технологий, тенденциями их развития, обучить студентов принципам построения информационных моделей, проведению анализа полученных результатов и их применению в профессиональной деятельности.

Основные разделы:

1. Теоретические основы информатики;
2. Компьютерный практикум MicrosoftOffice. Текстовый процессор MSWord;
3. Компьютерный практикум MicrosoftOffice. Электронная таблица MS Excel;
4. Компьютерный практикум MicrosoftOffice. Базы данных MicrosoftAccess;
5. Компьютерный практикум MicrosoftOffice. Программа для создания и проведения презентаций PowerPoint;
6. Электронная почта. Программа MicrosoftOutlook;
7. Справочно-правовые информационные системы. Программа Консультант+;
8. Обзор интернет ресурсов и внешних баз данных предметной области направления подготовки бакалавра.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-2-способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;

ОПК-4-способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.8 «Экология»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов представлений о взаимосвязях природы и общества, взаимодействии организмов и среды, приобретение базовых знаний в разделах фундаментальной, социальной и прикладной экологии.

Основные разделы:

1. Фундаментальные основы экологии;
2. Глобальные проблемы биосферы;
3. Основные принципы рационального природопользования.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-8-готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.9 «Экономика организации»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: приобретение студентами комплексных знаний о принципах и закономерностях функционирования организации как хозяйственной системы, о методах планирования и управления деятельностью организации в целях повышения её эффективности.

Основные разделы:

1. Организация как основной субъект предпринимательской деятельности;
2. Основные фонды организации;
3. Оборотные средства организации;
4. Труд как экономический ресурс. Персонал организации;
5. Расходы организации и себестоимость продукции;
6. Доходы организации. Формирование и использование прибыли организации;
7. Финансовые ресурсы и финансирование бизнеса;
8. Экономическая эффективность: параметры и механизмы её обеспечения;
9. Инвестиционная деятельность организации: стратегии и механизмы её реализации.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ПК-7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ПК-9-готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: экзамен, курсовая работа.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.10 «Маркетинг»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование основ знания ведения маркетинговой деятельности хозяйствующих субъектов в рыночной экономике. Взгляд на маркетинг как на важнейшее звено хозяйственной деятельности предприятия обеспечить, с одной стороны, гибкую реакцию процесса производства и реализации товаров требованиям рынка, а с другой - активную деятельность на рынке, проведения комплекса мероприятий по его освоению, созданию устойчивого спроса на продукцию.

Основные разделы:

1. Введение в маркетинг. Современная концепция маркетинга;
2. Организация и управление маркетингом на предприятии;
3. Система маркетинговых исследований;
4. Комплекс маркетинга.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-10-способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности;

ДПК-3-готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

ДПК-5-готовность участвовать в реализации проектов в области коммерческой деятельности;

ОПК-4-способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией;

ОПК-5-готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен, курсовая работа.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.11 «Бухгалтерский учет»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: получение целостного представления о бухгалтерском учете как системе сплошного, непрерывного, документального отражения всех хозяйственных операций, получение навыков использования бухгалтерского учета как важнейшей функции управления хозяйственной деятельностью предприятий.

Основные разделы:

1. Предмет и метод бухгалтерского учета;
2. Бухгалтерский баланс, счета и двойная запись;
3. Учет имущества предприятия;
4. Учет расчетных операций;
5. Учет финансовых результатов и капитала.

Планируемые результаты обучения(перечень компетенций):

ОК-2 способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ОПК-5 готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления).

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.12 «Рекламная деятельность»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение знаний и приобретение умений по применению действующего законодательства о рекламе, организации и оценке эффективности рекламных акций и кампаний, а также формирование профессиональных компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности.

Основные разделы:

1. Сущность и значение рекламной деятельности;
2. Инструменты рекламной деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-9- владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

ДПК-3- готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

ДПК-5- готовность участвовать в реализации проектов в области коммерческой деятельности.

ПК-11 - способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование теоретических знаний организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Основные разделы:

1. Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности
2. Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности
3. Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности
4. Цели и задачи коммерческой деятельности
5. Коммерческие риски и способы их уменьшения
6. Результаты и эффективность коммерческой деятельности
7. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности
8. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.

Коммерческая тайна и ее защита

9. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности
10. Трудовое обеспечение коммерческой деятельности
11. Организация закупочной деятельности
12. Организация продаж в коммерческой деятельности
13. Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-6 - способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ПК-7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ПК-8 - готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

ОПК-3-умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

ОПК-4-способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

ОПК-5-готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен, курсовая работа.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.14 «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: приобретение теоретических знаний в области технического регулирования, стандартизации и метрологии, а так же формирование практических навыков и умений по оценке соответствия продукции и обеспечению единства измерений.

Основные разделы:

1. Стандартизация.
2. Техническое регулирование.
3. Метрология.
4. Подтверждение соответствия.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-3-умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ДПК-1-способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.15 «Статистика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: знакомство с важнейшими категориями статистики, овладение студентами основных приемов обработки статистической информации, выработка навыков применения полученных знаний по статистическому анализу в практической деятельности, а также формирование общекультурных компетенций.

Основные разделы:

1. Предмет, метод и основные категории статистики как науки;
2. Статистическое наблюдение;
3. Абсолютные и относительные величины;
4. Средние величины;
5. Показатели вариации;
6. Выборочное наблюдение;
7. Динамические ряды;
8. Индексный метод.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.16 «Концепции современного естествознания»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: повышение общего культурного и образовательного уровня бакалавров соответствующих направлений и профилей. Необходимость ознакомления студентов гуманитарных специальностей с основными концепциями современного естествознания является насущным требованием времени и связана с переходом на качественно новый уровень подготовки специалистов широкого профиля. Такой специалист сегодня должен быть не только профессионалом в своей области, но и, прежде всего, лидером, обладающим устойчивыми жизненными ориентирами и способным сформировать такие ориентиры у других. В свою очередь жизненные установки и ориентиры зависят от общего культурного уровня человека, который формируется в процессе его воспитания и образования. Одним из важнейших показателей такого общекультурного уровня является научное мировоззрение, осведомленность в вопросах, касающихся современной естественнонаучной картины мира, критическое отношение к оккультизму, псевдонауке.

Участвуя в организации и управлении производством, насыщенным наукоемкими технологиями, в формировании общественных отношений, в регулировании финансовых потоков, выпускники гуманитарных, экономических вузов нуждаются в определенном багаже естественнонаучных знаний, позволяющих непосредственно влиять на инновационный процесс, быстро и правильно оценивать те или иные предложения по совершенствованию современных технологий, предвидеть перспективные прорывы научно-технического прогресса. Поэтому еще одной целью преподавания дисциплины КСЕ является создание предпосылок для формирования современного инновационно - технологического мышления, обогащения и совершенствования методов исследования в гуманитарных и социально-экономических областях.

Основные разделы:

1. Естествознание в контексте человеческой культуры;
2. Точное естествознание (классическая физика, неклассическая физика);
3. Химические системы;
4. Биологический уровень организации и материи;
5. Эволюционно-синергетическая парадигма.

Планируемые результаты обучения(перечень компетенций):

ОК-5-способностью к самоорганизации и самообразованию

ОК-9-владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.17 «Логистика»; направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело»
(профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины:

1. освоение студентами теоретических знаний в области методов и моделей логистической организации торговых процессов;
2. формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности бакалавров по отдельным профилям направления подготовки «Торговое дело» в части организации товародвижения.

Основные разделы:

1. Теоретические основы логистики;
2. Материальные потоки и логистические операции. Логистические системы;
3. Закупочная логистика;
4. Управление запасами;
5. Управление и контроль в логистике;
6. Роль организации складского хозяйства в товародвижении;
7. Производственная логистика;
8. Логистика распределения;
9. Транспортная логистика;
10. Информационная логистика;
11. Сервисная логистика;
12. Оценка функционирования логистических систем.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-5-готовность участвовать в реализации проектов области коммерческой деятельности;

ДПК-7-готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

ОПК-4-способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

ОПК-5-готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.18 «Теоретические основы товароведения»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение знаний, приобретение умений и формирование компетенций в области теории товароведения, необходимых для профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Коммерция», «Маркетинг в торговой деятельности», «Логистика в торговой деятельности».

Основные разделы:

1. Цели, задачи, предмет и структура учебной дисциплины;
2. Методы товароведения;
3. Единая система классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации России и международные классификации;
4. Ассортимент товаров;
5. Квалиметрические характеристики товара;
6. Количественные характеристики товара;
7. Товарные потери;
8. Факторы, обеспечивающие сохранность характеристик товара;
9. Тара и упаковочные материалы;
10. Идентификация и прослеживаемость товаров в системе управления качеством услуг торговли.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-3-умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ДПК-1-способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приёмку и учет товаров по количеству и качеству

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.19 «Правовое регулирование профессиональной деятельности»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: развивать у студентов самостоятельность мышления, умение анализировать правовые нормы, судебную и арбитражную практику, делать выводы, сравнения, обобщения.

Основные разделы:

1. Общие положения организации профессиональной деятельности;
2. Договорные отношения;
3. Правовое регулирование отдельных сфер профессиональной деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-6-способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ОПК-3-умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.20 «Организация, технология и проектирование предприятий»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: формировать необходимые в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело» системное представление об основах организации, технологии и проектирования розничных и оптовых торговых предприятий применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

Основные разделы:

1. Основы организации и технологии товародвижения;
2. Организация и технология предприятий оптовой торговли;
3. Организация и технология предприятий розничной торговли;
4. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий;
5. Основы технологического проектирования предприятий торговли;
6. Организация строительства и капитального ремонта.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-2-способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

ДПК-4-способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические) с использованием информационных технологий.

ОПК-5-готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен, курсовая работа.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.21 «Информационные технологии в профессиональной деятельности»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение студентами теоретических знаний и практических умений в области современных информационных и коммуникационных технологий, формирование компетенций по их применению для совершенствования профессиональной деятельности современных предприятий и организаций, решения задач управления и принятия решений в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической и др.).

Основные разделы:

1. Экономическая информация как часть информационного ресурса общества;
2. Информационное обеспечение деятельности организаций;
3. Структура, классификация и использование информационно-коммуникационных технологий;
4. Виды информационных технологий, их классификация;
5. Электронный документооборот;
6. Информационные технологии в компьютерной графике и графическом дизайне, их применение в торговой деятельности;
7. Информационные технологии открытых систем;
8. Основы телекоммуникаций и сетевых технологий;
9. Основы технологий Internet/Intranet, её применение в управлении торговой деятельностью;
10. Инструментальные программные средства информационных технологий в торговой деятельности;
11. Информационные технологии документальных информационных систем;
12. Технологии функционального моделирования в задачах управления информационным обеспечением торговой деятельности;
13. Информационные технологии анализа данных;
14. Основы безопасности информационных систем и технологий.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-1-способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-4-способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.22 «Безопасность жизнедеятельности»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование профессиональной культуры безопасности, под которой понимается готовность и способность личности использовать в профессиональной деятельности приобретенную совокупность знаний, умений и навыков для обеспечения безопасности в сфере профессиональной деятельности, характера мышления и ценностных ориентаций, при которых вопросы безопасности рассматриваются в качестве приоритета.

Основные разделы:

1. Введение в безопасность. Основные понятия и определения;
2. Человек и техносфера. Виды и условия трудовой деятельности.
Психофизиологические и эргономические основы безопасности;
3. Идентификация и воздействие на человека вредных и опасных факторов;
4. Защита человека и среды обитания от вредных и опасных факторов;
5. Обеспечение комфортных условий для жизнедеятельности человека;
6. Чрезвычайные ситуации и методы защиты в условиях их реализации;
7. Управление безопасностью жизнедеятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-8-готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.Б.23 «Физическая культура и спорт»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование физической культуры личности как качественного, динамичного и интегративного учебно-воспитательного процесса, отражающего ценностно-мировоззренческую направленность и компетентностную готовность к освоению и реализации в социальной, образовательной, физкультурно-спортивной и профессиональной деятельности.

Основные разделы:

1. Теоретический раздел.
2. Методико-практический раздел.
3. Контрольный раздел.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-7-способностью поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.1 «Правоведение»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: сформировать у студентов системное комплексное представление об основах российского государства и права, которое позволит ориентироваться в системе права Российской Федерации и нормативных актах, регламентирующих их будущую профессиональную деятельность. При изучении дисциплины у будущих специалистов формируются знания о правовом регулировании различных общественных отношений, что обеспечивает усвоение разнообразных правовых норм, которые будут необходимы для будущей практической деятельности.

Основные разделы:

1. Учение о государстве и праве;
2. Конституционное право;
3. Система российского права. Правомерное поведение и правонарушения. Юридическая ответственность;
4. Гражданское право;
5. Правовое регулирование брачно-семейных отношений;
6. Трудовое право;
7. Уголовное право;
8. Административные правонарушения и административная ответственность;
9. Экологическое право;
10. Правовое регулирование государственной и коммерческой тайны.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-6-способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ОПК-3-умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

ПК-6-Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.2 «Политология»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: сформировать у студентов комплексное представление о политической науке, которое послужит основанием для осмысления социально-политических процессов, формирования политического сознания, политической культуры.

Основные разделы:

1. Политология как наука;
2. Политическая жизнь и властные отношения;
3. История политических учений;
4. Институциональные аспекты политики;
5. Политические отношения и процессы;
6. Политические организации и движения;
7. Политические элиты и политическое лидерство;
8. Мировая политика и международные отношения;
9. Политическая культура;
10. Прикладная политология.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-3 – способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-9–владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановки цели и выбору путей ее достижения;

ОК-10–готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма.

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.3. «Социология»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины:

- дать студентам глубокие знания теоретических основ и закономерностей функционирования социологической науки, выделяя ее специфику, раскрывая принципы соотношения методологии и методов социологического познания;

- помочь овладеть этими знаниями во всем многообразии научных социологических направлений, школ и концепций, в том числе и русской социологической школы;

- способствовать подготовке широко образованных, творческих и критически мыслящих специалистов, способных к анализу и прогнозированию сложных социальных проблем и овладению методикой проведения социологических исследований.

Основные разделы:

1. Социология как наука: общая характеристика, история становления и развития;
2. Понятие общества в социологии;
3. Социальная структура общества;
4. Социальный контроль и девиация;
5. Социология личности;
6. Социологическое исследование;
7. Социальное взаимодействие и социальные отношения.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-5–способность к самоорганизации и самообразованию;

ОК-9–владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановки цели и выбору путей ее достижения.

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.4 «Общая и профессиональная этика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: способствовать формированию у студентов соответствующих психологических и нравственных качеств как необходимых условий их повседневной деятельности.

Основные разделы:

1. Этика поведения: определения, принципы и особенности;
2. Мораль, нравственность, нравственное чувство;
3. Формирование нравственного поведения;
4. Этика коммерческой деятельности, этическая и социальная ответственность;
5. Этическая культура сервиса, этика и этикет в торговле;
6. Профессионализм как нравственная черта личности;
7. Моральные нормы, принципы и ценности коммерческого работника;
8. Этический кодекс предпринимателя и коммерсанта. Этикет предпринимателя;
9. Проблемы этики коммерческой деятельности;
10. Стратегии разрешения конфликтов.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1 – способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности.

ПК-5-способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.5 «Навыки эффективного поиска работы»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Целью дисциплины: обучение студентов навыкам активного, целенаправленного самостоятельного поиска работы. Получение обучающимися специальных знаний необходимых для трудоустройства и построения успешной карьеры.

Основные разделы:

1. Основы профессиональной деятельности
2. Основные навыки общения
3. Техника поиска работы
4. Организация карьеры

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-3- способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

ОК-5- способностью к самоорганизации и самообразованию.

ПК-6-Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.6 «Финансовая математика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов системы специальных знаний, связанных с финансовыми вычислениями. Программа дисциплины "Финансовая математика" построена на основе современных требований к уровню подготовки специалистов в области торгового дела. Необходимость выделения данного курса позволит не только более глубоко и последовательно изучить теоретические основы финансовых расчетов и получить практические навыки по решению задач, излагаемых в смежных курсах, но и тем самым увеличивает долю времени на изучение конкретной экономической дисциплины.

Конечная цель состоит в том, чтобы студенты на основе приобретенных знаний могли научиться находить связь между основными характеристиками финансово-экономических процессов и грамотно и уверенно проводить коммерческо-финансовые операции.

Основные разделы:

1. Модели развития операций по схеме простых процентов;
2. Модели развития операций по схеме сложных процентов;
3. Модели операций дисконтирования;
4. Модели финансовых и товарных потоков;
5. Модели инфляции в коммерческих операциях;
6. Модели сравнения финансово-коммерческих операций;
7. Модели операций с облигациями;
8. Модели операций с акциями.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-2 – способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

ПК-9-Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.7 «Менеджмент»; направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: формирование научного представления об управлении как виде профессиональной деятельности; освоение студентами общетеоретических положений управления социально-экономическими системами; овладение умениями и навыками практического решения управленческих проблем; изучение мирового опыта менеджмента, а также особенностей российского менеджмента.

Основные разделы:

1. Развитие теории и практики менеджмента;
2. Личность, власть и авторитет менеджера;
3. Элементы организации и процесса управления;
4. Функции и принципы управления;
5. Эффективность и качество управления.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-4-способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-5- способность к самоорганизации и самообразованию;

ПК-5-способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.8 «Автоматизированное рабочее место коммерсанта»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: формирование у студентов комплекса знаний и навыков, необходимых для квалифицированной разработки и ведения информационного обеспечения товародвижения.

Основные разделы:

1. Система программ автоматизации рабочего места 1С: Предприятие; Подготовительные операции;
2. Операции в оптовой торговле;
3. Операции в розничной торговле;
4. Операции в комиссионной торговле.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-1-способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-4-способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

ПК-11-Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.9 «Организация и управление закупками»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: овладение студентами знаниями, представлениями об организации и управлении закупками товаров, навыками определения необходимости товаров для бесперебойного обеспечения торгового процесса и рентабельности предприятия; приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности, а также формирование необходимых компетенций.

Основные разделы:

1. Закупка товаров в системе экономических отношений коммерческой деятельности
2. Организация хозяйственных связей при закупке товаров
3. Оценка эффективности закупочной деятельности предприятия торговли
4. Управление закупками товаров

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-2-способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.10 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: овладение студентами знаниями организации и совершенствования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих на отраслевых рынках; а также формирование теоретических знаний в области методологии коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Основные разделы:

1. Современные теории организации коммерческой деятельности предприятия
2. Особенности кооперационно - сетевого взаимодействия участников коммерческой деятельности
3. Развитие инфраструктуры коммерческой деятельности

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-6-способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ПК-8-готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;

ПК-10-способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен, курсовая работа.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.11 «Основы предпринимательства»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение теоретических знаний в области предпринимательской деятельности, приобретение умений и способностей их применять на практике, развитие творческого мышления студентов, а также формирование общекультурных и профессиональных компетенций необходимых выпускнику.

Основные разделы:

1. Теоретические основы предпринимательства;
2. Институциональная среда, функционирование предпринимательской деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-3- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ПК-11- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.12 «Регулирование и защита коммерческой деятельности»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование теоретических знаний в области регулирования и защиты коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирования необходимых компетенций.

Основные разделы:

1. Сущность регулирования и защиты коммерческой деятельности
2. Экономическая безопасность: структура, факторы обеспечения
3. Угрозы экономической безопасности коммерческой деятельности
4. Защита предпринимателя от недобросовестной конкуренции
5. Способы обеспечения исполнения обязательств
6. Минимизация угроз экономической безопасности при заключении договора
7. Мошенничество и защита от него
8. Корпоративное мошенничество и система защиты предприятия от угроз, исходящих от персонала
9. Судебные и несудебные формы защиты предпринимательства
10. Коммерческая информация и способы ее защиты
11. Риски в коммерческой деятельности и меры защиты
12. Конкурентная и бизнес – разведка. Организация службы экономической безопасности
13. Морально-психологические аспекты коммерческой деятельности
14. Враждебное поглощение и способы предотвращения и защиты

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-1-способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-3-умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

ПК-6-Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.13 «Экономика предприятия торговли»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: приобретение студентами комплексных знаний о принципах, закономерностях и особенностях функционирования предприятий торговли, о методах планирования и управления деятельностью направленных на повышение их эффективности.

Основные разделы:

1. Торговое предприятие как основной субъект экономических отношений;
2. Товарооборот торговых предприятий;
3. Товарное обеспечение деятельности торговых предприятий;
4. Труд и трудовые ресурсы торговых предприятий;
5. Оплата и стимулирование труда на торговых предприятиях;
6. Основные фонды торговых предприятий;
7. Оборотные средства торговых предприятий;
8. Доходы торговых предприятий;
9. Расходы торговых предприятий;
10. Прибыль и рентабельность предприятий торговли;
11. Эффективность деятельности торгового предприятия.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ДПК-6-способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

Форма промежуточной аттестации: курсовая работа, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.14 «Электронная коммерция»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: изучение студентами теоретических и методологических вопросов, связанных с разработкой инфраструктуры, современных моделей, принципов и методов принятия организационно-экономических решений в системе электронной коммерции.

Основные разделы:

1. Электронная коммерция в обществе;
2. Интернет – основа электронного бизнеса;
3. Основы построения систем электронной коммерции;
4. Безопасность электронной коммерции;
5. Основные элементы системы электронной коммерции;
6. Электронные платежные системы;
7. Построение систем электронной коммерции;
8. Услуги Интернета;
9. Эффективность электронной коммерции;
10. Интернет-маркетинг.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК- 6 - способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК - 11- способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.15 «Инновации в торговой деятельности»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение теоретических знаний в области инновационной деятельности предприятий торговли, овладения навыками внедрения инновационных технологий, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Основные разделы:

1. Инновации в экономическом пространстве
2. Инновации и инновационный процесс
3. Инновационная активность и способы ее повышения
4. Организация инновационной деятельности
5. Коммерциализация инноваций
6. Организационные формы инновационной деятельности
7. Государственное регулирование инновационной деятельности
8. Риски в инновационной деятельности
9. Инновационное предпринимательство
10. Инновационная деятельность торговых организаций
11. Инновации в оптовой торговле
12. Инновации в розничной торговле
13. Эффективность инновационной деятельности
14. Управление инновационной деятельностью предприятий

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-11- способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.16 Финансы, денежное обращение и кредит на предприятиях торговли; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: приобретение студентами знаний и навыков в сфере функционирования предприятий торговли в процессе формирования финансовых, кредитных отношений, денежного оборота.

Основные разделы:

1. Финансы как экономическая категория;
2. Финансовая система и финансовая политика государства;
3. Финансы хозяйствующих субъектов;
4. Бюджет и бюджетная система;
5. Внебюджетные фонды;
6. Страхование;
7. Кредит и банковская система;
8. Денежный и платежный оборот государства;
9. Финансовый рынок.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ДПК-6-способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

ПК-9-Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.17 «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: овладение студентами системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование транспортного обеспечения в коммерческой деятельности.

Основные разделы:

1. Транспортная система России;
2. Условия поставки товара, как основа выбора схемы транспортировки;
3. Организации перевозки грузов.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-5 - готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления;

ДПК-7 - готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ОД.18 «Организация и техника внешнеторговых операций»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: комплексное изучение теоретических, правовых и организационных вопросов организации и техники осуществления внешнеторговых операций, развития различных форматов торговли, их эффективного проведения, регулирования и контроля. Следование правилам ВТО, решение задач внутренней торговли и развития производства на базе складывающихся отношений в мире и в Таможенном Союзе, активное участие России в международных многосторонних и двухсторонних соглашениях, в формировании общих принципов регулирования и оздоровления мировой торговой системы, позволяют российским предпринимателям становиться активными субъектами мирового рынка. Предметом данной дисциплины является сложившаяся и развивающаяся практика организации и техники внешнеторговых операций

Основные разделы:

1. Характер внешнеторговой операции и её виды
2. Этапы подготовки и организации сделок
3. Организационно-правовые формы участников международных коммерческих сделок
4. Агенты-посредники на международном рынке
5. Сделки по купле - продаже товаров и услуг
6. Базисные транспортные условия поставки
7. Международные транспортные операции
8. Транспортные условия контрактов купли-продажи
9. Основная транспортная документация во внешнеэкономических связях

Планируемые результаты обучения(перечень компетенций):

ОК-6-способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК-6-способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

«Прикладная физическая культура и спорт»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: целью физического воспитания студентов является формирование физической культуры личности, наличие которой обеспечивает готовность к социально-профессиональной деятельности, включение в здоровый образ жизни, в систематическое физическое самосовершенствование. Целью прикладной физической культуры является формирование специальных профессиональных качеств средствами физической культуры.

Основные разделы:

Практический раздел предусматривает совершенствование технических элементов в базовых видах спорта, формирование мотивации к дальнейшим самостоятельным занятиям физическими упражнениями для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-7-способность поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации зачёт.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.1.1 «Экономика товарного обращения»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у обучающихся совокупности теоретических и практических знаний и навыков по вопросам функционирования механизма товарного обращения, его специфических и региональных особенностей в процессе создания, накопления и развития разноуровневых хозяйственно-экономических связей, обусловленных интересами различных субъектов рынка.

Основные разделы:

1. Товарное обращение: понятие, функции, регулирование;
2. Рынок потребительских товаров. Классификация, региональные особенности;
3. Инфраструктура рынка потребительских товаров;
4. Предложение на рынке потребительских товаров;
5. Потребности: сущность, виды, классификация;
6. Спрос на потребительские товары;
7. Изучение и прогнозирование спроса на потребительские товары;
8. Конъюнктура и емкость рынка потребительских товаров;
9. Торговля в системе рыночных отношений;
10. Составные звенья торговли. Экономический потенциал предприятий торговли: понятия, виды, диагностика.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

ПК-9-Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.1.2 «История культуры Сибири»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: способствовать расширению познавательных знаний из истории и культуры обширного сибирского региона, показать его роль и влияние на формирование Отечественной культуры, его участие в культурных отношениях со странами Запада и Востока, богатый духовный мир и обширные культурные связи сибиряков. Изучая культуру Сибири можно с достаточно высокой степенью объективности объяснить многие процессы духовной, социальной и политической жизни, осмыслить созданную человеком материальную и духовную культуру.

Основные разделы:

1. Роль и место культуры Сибири в отечественной культуре;
2. Культура Сибири до начала русской колонизации;
3. Присоединение Сибири к России и ее культурное развитие в XVI-XVII вв.;
4. Культура Сибири в период Российской империи XVIII в.;
5. «Золотой век» Сибири (XIX в.);
6. Культурное развитие начала XX в. в Сибири (1900-1920 гг.);
7. Культура Сибири в условиях тоталитарного режима (1920-е – начало 1950-х гг.);
8. Культурные достижения Сибири 1950-е – первой половины 1980-х гг.;
9. На пороге XXI в.: Сибирь после 1985 г.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1-способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-10-готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма.

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.2.1 «Эволюция коммерческой мысли»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: овладение бакалаврами научными основами коммерции, включающими теории, понятия, категории и законы коммерции, ее свойства и принципы, системообразующие факторы, цели, закономерности и функциональные связи, экономические условия и практику.

Основные разделы:

1. Эволюция взглядов;
2. Современные концепции коммерции.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1-способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-9-владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

ПК-11-Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.2.2 «Психология коммерции»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: передача студентам теоретических знаний, умений и навыков для решения практических вопросов и основных задач коммерческой деятельности для наиболее эффективного использования способностей сотрудников в соответствии с целями организаций.

Основные разделы:

1. Коммуникации в бизнесе;
2. Публичное выступление и проведение презентаций;
3. Телефонное поведение;
4. Техника проведения совещаний;
5. Общение в конфликтных ситуациях. Профессиональная психология;
6. Требования к составлению и оформлению управленческих документов, формуляр-образец, состав и расположение реквизитов.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-4-способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-5-способность к самоорганизации и самообразованию.

ПК-8-готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.3.1 «Деловой иностранный язык»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: приобретение студентами определенных компетенций, уровень которых позволяет использовать иностранный язык практически в профессиональной (производственной и научной) деятельности. Научить студентов эффективным способам использования иностранного языка в различных деловых ситуациях.

Основные разделы:

1. Деловая корреспонденция;
2. Обмен деловой информацией;
3. Компания. Составление отчета.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-3-способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

ПК-6-Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.3.2 «Регионалистика (экономическая и социальная)»; направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: дать студентам совокупность знаний о становлении и развитии рыночных отношений для научного обоснования радикальных экономических реформ происходящих в экономике регионов. Без знания территории страны в целом и территориальных особенностей регионов, сложно решать задачи в области управления, маркетинга, банковского, страхового, биржевого дела, налогообложения, анализа хозяйственной деятельности, заниматься коммерческими операциями, грамотно оформлять бартерные сделки, экономические соглашения и т.д.

Основные разделы:

1. Понятие, предмет и метод регионалистики
2. Этапы формирования отечественной региональной экономики
3. Экономическая география России
4. Региональная структура экономики России
5. Предпосылки формирования экономики регионов
6. Региональные аспекты экономической и социальной политики
7. Производственный потенциал экономики регионов
8. Территориальная организация производительных сил
9. Экономическое районирование России
10. Характеристика и размещение основных отраслей по регионам
11. Экономический потенциал и проблемы развития регионов России
12. Красноярский край и проблемы его экономического развития

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-9-владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

ПК-6 – способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.4.1«Культурология»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: - воспитание общероссийской идентичности, гражданской ответственности, уважения к социальным нормам, приверженности гуманистическим и демократическим ценностям, закрепленным в Конституции Российской Федерации;

- формирование опыта применения полученных знаний для решения проблем в области социокультурных отношений; в профессиональной и гражданско-общественной деятельности; в межличностных отношениях; в отношениях между людьми различных национальностей и вероисповеданий; в самостоятельной познавательной деятельности; в семейно-бытовых отношениях.
- приобретение обучающимися профессиональных компетенций
- освоение системы культурологических знаний, необходимых для социальной адаптации;
- овладение умениями познавательной, коммуникативной, практической деятельности в основных характерных для студенческого возраста социальных ролях.

Основные разделы:

1. Предмет и объект изучения культурологии как научной дисциплины;
2. Структура культурологии;
3. Особенности исторического, теоретического и философского изучения культуры;
4. Начало теоретической рефлексии над культурой в XVII-XVIII в.;
5. Формирование культурологии как научной дисциплины в XX в.;
6. Современное понимание культурологии как комплексной гуманитарной дисциплины;
7. Теоретико-методологические основы культурной политики;
8. Методология и методика исследования культур;

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-5-способность к самоорганизации и самообразованию.

ОК-9-владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.4.2 «История торговли»; *направление подготовки 38.03.06.01*

«Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: изучение истории торговли в России, формирование у будущих специалистов исторического представления об особенностях и тенденциях торговой деятельности в России, изучение специфики торговли в Российской империи и в Советский период.

Основные разделы:

1. История торговли и Древней Руси IX-XIV вв.;
2. История торговли Московского царства в XV-XVII вв.;
3. История торговли Российской империи в XVIII в.;
4. История торговли в России в первой половине XIX в.;
5. История торговли в России во второй половине XIX в.;
6. История торговли в России в конце XIX – нач. XX века;
7. История торгового сословия России;
8. Меценатство и благотворительность купцов-предпринимателей;
9. Торговля в советский период 1920-1980-е гг.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1–способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-10–готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма.

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.5.1 «Экономико-математические методы в бизнесе»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов современного подхода к управлению информацией и предприятием с использованием экономико-математических методов моделирования и прогнозирования, а также приобретение необходимых навыков и практического опыта по их применению в конкретных стандартных и нестандартных ситуациях, при решении профессиональных проблем, а также компетенций, необходимых для выпускника бакалавра по направлению подготовки «Торговое дело».

Основные разделы:

1. Теоретические основы экономического прогнозирования и моделирования. Основные понятия экономико-математических методов и моделей;
2. Методы моделирования и прогнозирования;
3. Теория массового обслуживания;
4. Экономико-математические модели оптимизации;
5. Управление запасами;
6. Модели прогнозирования экономических процессов;
7. Экономико-математические методы и модели в профессиональной деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-1-способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-2-способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

ПК-9-Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.5.2 «Программные средства офисного назначения»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование целостного представления об информации и информационных офисных ресурсах, информационных технологиях, их роли в решении задач процессов организационных задач и задач управления документооборотом и аналитической деятельностью современного офиса при решении задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий.

Основные разделы (темы):

1. Информационные и телекоммуникационные технологии в офисной деятельности. Информационная безопасность;
2. Программные средства обработки текстовой информации;
3. Программные средства обработки табличной информации. Обработка данных экспериментальных исследований и анализа данных;
4. Программные средства по разработке презентационных проектов профессиональной деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-1-способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;

ОПК-2-способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

ПК-11-Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.6.1 «Статистика рынка»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение теоретических знаний в области статистики рынка, приобретение умений использования методов получения и обработки статистической информации, а также формирование общекультурных и общепрофессиональных компетенций.

Основные разделы:

1. Предмет, задачи и система показателей статистики рынка;
2. Статистика товарооборота и товародвижения;
3. Статистика оптового товарооборота;
4. Статистика оборота розничной торговли;
5. Статистика товарных запасов.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ОПК-4-способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

ПК-9-готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.6.2. «Инновации в технике и технологиях современных производств»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: овладение и передача знаний в области инновационных технологий используемых на предприятиях торговли, принципов функционирования и эксплуатации торгового оборудования различного назначения, технического перевооружения и рационализации производства.

Основные разделы:

1. Инновационные технологии в торговле.
2. Оборудование для товарной обработки продукции и торговые автоматы.
3. Приборы и оборудование для измерения количества и качества товара.
4. Оборудование для расчета с покупателями.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-11 – способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в область профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.7.1 «Планирование на предприятии торговли»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование комплекса знаний о функциях, принципах, методах и видах планирования на предприятиях торговли с целью обоснования стратегии развития предприятия и выбора наиболее эффективных способов ее реализации.

Основные разделы:

1. Планирование как функция управления торговым предприятием: понятие, сущность, последовательность;
2. Типы и виды планирования: сущность, характеристика;
3. Система планов торгового предприятия;
4. Планирование оборота розничной торговли;
5. Планирование оптового оборота;
6. Планирование ресурсного обеспечения деятельности торгового предприятия;
7. Планирование расходов торгового предприятия;
8. Планирование доходов и прибыли торгового предприятия;
9. Финансовое планирование на торговом предприятии.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-9-готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

ДПК-4-способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические процессы) с использованием информационных технологий.

ДПК-6-способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.7.2 «Финансовое обеспечение коммерческой деятельности»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: приобретение студентами знаний в области обеспечения финансами коммерческих организаций с целью максимизации их рыночной стоимости и повышения конкурентоспособности.

Основные разделы:

1. Сущность, принципы формирования и роль финансов организации в обеспечении их в коммерческой деятельности;
2. Формирование и виды капитала коммерческой организации;
3. Формирование денежных доходов коммерческих организаций;
4. Прибыль – источник финансового обеспечения коммерческой деятельности;
5. Источники формирования и пополнения оборотных средств коммерческих организаций;
6. Инвестиции – способ финансового обеспечения коммерческой деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2-способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

ДПК-6-способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

ПК-9-Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.8.1 «Управление цепями поставок в торговле»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности бакалавров по отдельным профилям подготовки направления «Торговое дело» в части управления товародвижением в цепях поставок.

Основные разделы

1. Содержание концепции «управление цепями поставок»;
2. Основы для формирования логистической стратегии;
3. Логика стратегического планирования и проектирования цепей поставок;
4. Проблемы оптимизации управления цепью поставок;
5. Принципы построения и структура SCOR модели цепи поставок;
6. Экономико-математические методы и модели в логистике управления цепями поставок (УЦП);
7. Экономическая эффективность решений УЦП;
8. Измерители и основные показатели (KPI) эффективности функционирования цепи поставок;
9. Информационные системы и технологии в логистике и управлении цепями поставок.

Планируемые результаты обучения: (перечень компетенций):

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-7- готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

Форма промежуточной аттестации экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.8.2 «Транспортная логистика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности бакалавров по отдельным профилям направления подготовки «Торговое дело» в части организации и управления товародвижением на транспорте.

Основные разделы:

1. Введение в транспортную логистику
2. Теория транспортной логистики
3. Транспортное обслуживание в сфере услуг
4. Проблемы управления в транспортной логистике
5. Организация и технология движения продукции
6. Транспортно-складские комплексы в логистике
7. Дистрибьюторы в логистике
8. Интегрированная логистика
9. Экономическая эффективность внедрения и применения логистики

Планируемые результаты обучения: (перечень компетенций):

ПК- 7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-7- готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

Форма промежуточной аттестации экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.9.1 «Международные транспортные операции»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: комплексное изучение теоретических, правовых и организационных вопросов организации и техники проведения международных транспортных операций в условиях вступления в ВТО и работы в составе Таможенного Союза и их эффективного проведения, регулирования и контроля.

Основные разделы:

1. Международные транспортные операции в современной экономике. Понятие. Участники. Пути сообщения;
2. Международные транспортные операции по видам транспорта и их правовое регулирование;
3. Современные международные перевозки. Допуск перевозчиков, транспортно-экспедиционные услуги. Транспортные условия контракта.

Планируемые результаты обучения(перечень компетенций):

ОК-6 - способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК-6 - способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ДПК-7 - готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.9.2 «Международный маркетинг» *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: дать знания принципиального характера по использованию международного маркетинга в условиях глобализации, интернационализации бизнеса. Материалы данного курса раскрывают основные принципы и формы международной маркетинговой деятельности в современных условиях; выявляют специфику методов, средств и инструментариев международного маркетинга в целом и для России в частности.

Основные разделы:

1. Концепция, сущность международного маркетинга
2. Международная маркетинговая среда
3. Маркетинговые исследования на мировых рынках
4. Особенности международной сегментации
5. Товарная политика в международном маркетинге
6. Ценовая политика в международном маркетинге
7. Сбытовая политика в международном маркетинге
8. Политика продвижения в международном маркетинге
9. Управление международным маркетингом
10. Международное сотрудничество

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-6-способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК-9 – готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.10.1 «Основы профессиональной компетентности»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов основных представлений об особенностях торгового дела как сферы профессиональной деятельности, о нормативно-правовой базе и требованиях к условиям реализации основных образовательных программ бакалавриата по направлению «Торговое дело».

Основные разделы:

1. Нормативно-правовое обеспечение образовательной деятельности;
2. Особенности формирования профессиональной компетенции будущих коммерсантов;
3. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту, деловая культура.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-5- способность к самоорганизации и самообразованию владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;

ОК-9- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

ПК-5-Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.10.2 «Развитие торгового дела в России»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: познание основных этапов развития торговли в России, формирование у будущих специалистов сферы товарного обращения (услуг) четкого представления об особенностях и тенденциях торговой деятельности в различных социально-экономических формациях, изучение механизма воздействия государства на торговлю, ее места в социально-экономическом развитии общества и возможностей использования накопленного опыта в современных условиях.

Основные разделы:

1. Краткая характеристика эпохи становления торгового дела в России
2. Общественное разделение труда, появление городов, развитие торговли
3. Внутренняя торговля - внутренний рынок
4. Деньги
5. Ярмарки как организационная форма торговли
6. Портрет российского купца
7. Внешняя торговля с Западом
8. Торговые пути
9. Форматы современной торговли

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-1-способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-9-владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

ПК-8-готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.11.1 «Международная торговля»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов представления о развитии мировых товарных рынков под воздействием эндогенных и экзогенных факторов.

Основные разделы:

1. Международное сотрудничество и международная торговля в сфере услуг
2. Методы регулирования международной торговли услугами
3. Место России в современной международной торговле

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-6-способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.11.2 «Обработка торгово-экономической информации»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)

Цель дисциплины: ознакомиться с системами обработки торгово-экономической информации, построенными на основе компьютерной техники и научиться применять современные экономико-математический аппарат для моделирования коммерческой работы.

Основные разделы:

1. Экономическая информация и экономически информационная система;
2. Развитие автоматизации обработки аналитической информации торговых процессов;
3. Информационное обеспечение хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-4 - способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.12.1 «Ценовая политика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: изучение экономически обоснованной ценовой политики предприятий, учитывающей факторы внешней и внутренней среды, ценовых стратегий и их последовательной реализации для обеспечения эффективного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Основные дисциплины:

- 1 Роль цены и механизм ее формирования
- 2 Ценовая политика и факторы, влияющие на ее формирование
- 3 Стратегии ценообразования
- 4 Методы ценообразования в рыночной экономике

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОПК-3-умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

ДПК-3- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.12.2 «Международная логистика»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины:

-освоение студентами теоретических знаний в области методов и моделей логистической организации торговых процессов во внешнеэкономической деятельности;
-формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности бакалавров по отдельным профилям направления подготовки «Торговое дело» в части организации товародвижения.

Основные разделы:

1. Международная логистика как учебная дисциплина;
2. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
3. Экспортные и импортные операции;
4. Логистическая инфраструктура в сфере внешней торговли;
5. Международные правила перевозки грузов;
6. Транспортные условия внешнеэкономических контрактов;
7. Выбор оптимального варианта доставки груза;
8. Таможенные вопросы внешнеэкономической логистики;
9. Инкотермс 2010;
10. Международные расчеты во внешней торговле;
11. Информационные технологии для внешнеэкономической логистики;
12. Внешнеэкономическая статистика;
13. Страхование грузов;
14. Претензионная и судебная защита интересов участника внешнеэкономической деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-6- способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;
ДПК-7- готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.13.1 «Биржевое дело»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело»(профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование теоретических основ и практических навыков по организационно-экономическим вопросам функционирования операторов товарных, фондовых, валютных бирж.

Основные разделы:

1. История развития биржевой торговли и ее тенденции;
2. Регулирование биржевой торговли;
3. Органы управления биржей;
4. Организация биржевой торговли и ее участники;
5. Товарные биржи и анализ их деятельности;
6. Фондовая биржа;
7. Валютные биржи;
8. Основы фьючерсной и опционной торговли;
9. Клиринг и расчеты на бирже.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-6- способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК-11- способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Б1.В.ДВ.13.2 «Рынок услуг»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов представлений об особенностях развития и функционирования рынка услуг на макро- и микроуровнях, механизмов его институционального и саморегулирования, определяющих масштабы спроса и предложения услуг.

Курс «Рынок услуг» призван сформировать у студентов взгляд на теорию и практику функционирования рынка услуг, показать механизмы современного экономического управления фирмой на рынке услуг. Особое внимание уделяется изучению специфики услуг, способам дифференциации поведения фирмы на рынке услуг и индивидуализации работы с конечным потребителем.

Изучение данной дисциплины позволяет углубить теоретические знания и практические навыки обучающихся в области экономики и управления в сфере услуг.

Основные разделы:

1. Рынок услуг в национальной экономике России;
2. Субъекты экономических отношений в сфере услуг и их характеристика;
3. Ресурсный потенциал предприятий, организаций сферы услуг.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-8-готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий;

ПК-10-Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация рабочей программы дисциплины

ФТД.1 «Коммерческая деятельность оптовых предприятий»;

направление *подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: освоение теоретических знаний организации коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Основные разделы:

1. Сущность и организационное построение оптовой торговли;
2. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли;
3. Управление, оценка результатов коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-6-способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ПК-7-способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ПК-8-готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины

ФТД.2«Мерчандайзинг в торговле»; направление *подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: изучение основных принципов и законов мерчандайзинга в системе управления продажами, формирование теоретических и прикладных знаний в области мерчандайзинга, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль – Коммерция.

Основные разделы:

- 1 Понятие мерчандайзинга и роль в современной экономике.
- 2 Содержание мерчандайзинга, его составляющие элементы.
- 3 Правила мерчандайзинга.
- 4 Мерчандайзинг производителя/поставщика.
- 5 Мерчандайзинг в розничной торговле.
- 6 Оценка эффективности системы мерчандайзинга.
- 7 Функциональные обязанности специалистов мерчандайзеров и оценка эффективности их деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ПК-8-готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;

ДПК-3-готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

Форма промежуточной аттестации: зачет.