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-способностью 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
Б1.Б.4 «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. Математический анализ.
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: экзамен.

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

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
<u>Б1.Б.6 «Правоведение»</u>; *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 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

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

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

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б.7 «Информатика в торговле»; *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-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.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

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 «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-способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

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

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

Форма промежуточной аттестации: зачет.

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-способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

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;

ДПК-5-готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

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 предприятия.

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.

Применение ЭО и ДОТ: реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-2 - способностью 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 её оформления;

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.Б.12 «Экономика организации»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины:

Целью изучения дисциплины является: 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-способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

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

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

Форма промежуточной аттестации: зачёт, экзамен, курсовая работа.

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 коммерческой деятельности

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

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

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

ПК-8- готовностью 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 «Основы товароведения»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цели 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, обеспечивающее 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.15 «Статистика в торговле»; *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 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 профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);

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 «Стандартизация, сертификация и современные системы оценки качества»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: приобретение теоретических знаний в области технического регулирования, стандартизации и современных систем оценки качества, а также формирование практических навыков и умений по оценке соответствия продукции Техническим регламентам и стандартам.

Основные разделы:

1.Стандартизация
2. Техническое регулирование.
3. Сертификация
4. Современные системы оценки качества

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

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

ДПК-1-способностью 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.19 «Правовое регулирование профессиональной деятельности в торговле»; *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-способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ОПК-3-умением 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-способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;
ДПК-2-способностью 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-способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические процессы) 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 «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.
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.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-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.В.01 «Международные торговые союзы и глобальные проекты»;
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)
Цель дисциплины: формирование у студентов целостной системы знаний в области организации внешнеторговой деятельности, особенностей проведения внешнеэкономической деятельности с различными странами, входящими в различные торговые союзы и соглашения. Особое внимание уделяется изучению правил ВТО и Евразийского экономического союза.
Основные разделы:
1. Всемирная торговая организация (ВТО). Основные Соглашения и практика их применения. Условия и переходной период вступления РФ в ВТО. Основные торговые объединения, экономические союзы и Соглашения. Особенности торговли с предприятиями стран-участниц торговых соглашений (ЕС, НАФТА, Транстихоокеанское партнерство, БРИКС, ШОС, АТЭС, региональные торговые соглашения и союзы и др.)
2. Евразийский экономический союз. Основные направления и новые подходы обеспечения международной интеграции. Основные документы. Практика их применения и особенности торговли внутри Евразийского союза.
Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):
ОК-6 – способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;
ОК-9 – владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановки цели и выбору путей ее достижения.
ПК-6-способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.
Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
<u>Б1.В.02 «Методы маркетинговых исследований»</u>; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: овладение набором инструментальных средств и методов исследования в области торговой деятельности. Применение методов исследования позволяет диагностировать состояние существующей системы управления торговым предприятием, выявлять аномалии в функционировании торговых предприятий, корневые проблемы маркетинга и разрабатывать проекты его улучшения. Курс «Методы социологических исследований» направлен на практическое освоение навыков проведения сбора информации для научных исследований.

Основные разделы:

1. Организация социологического исследования
2. Методы сбора информации в социологических исследованиях

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); способность 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.03 «Практика эффективного общения в торговле»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: формирование у студентов умений и навыков эффективного речевого общения, значимых в профессиональной деятельности для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Основные разделы:

1. Основы речевого общения
2. Язык и речь
3. Деловое общение

Применение ЭО и ДОТ: реализуется с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

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.

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

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
<u>Б1.В.04 «Ведения профессионального профиля»</u>; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель 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.05 «Эволюция торговли»; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: познание основных этапов и особенностей эволюции торговли, формирование у студентов представления об особенностях и тенденциях эволюции торгового дела, изучение механизма воздействия государства на торговлю, ее место в социально-экономическом развитии общества и возможностей использования накопленного опыта в современных условиях.

Основные разделы:

1. Возникновение торговли.
2. Торговля в древнем мире.
3. Возникновение денег.
4. Развитие торговли в период феодализма.
5. Развитие торговли в Древней Руси.
6. Развитие торговли в России в XV-XVIII веках.
7. Торговля в России в XIX начале XX века.
8. Развитие мировой торговли в период капитализма.
9. Торговля в СССР.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

ОК-5-способностью к самоорганизации и самообразованию;

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

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

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.06 «Менеджмент в торговле»; *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-способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-5- способностью к самоорганизации и самообразованию;

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

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.07 «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-способностью 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-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.

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
<u>Б1.В.08 «Организация и управление закупками»</u>; *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-способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-2-способностью 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.09 «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-способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

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

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

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

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен, курсовой проект.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
<u>Б1.В.10 «Информационные технологии в профессиональной деятельности</u>»;
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-способностью 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-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;

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

ДПК-4-способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности с использованием информационных технологий

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
<u>Б1.В.11 «Конкуренция на товарных рынках»</u>; *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: дать студентам глубокие теоретические и практические знания, умения и навыки работы по анализу конкуренции и формированию конкурентной стратегии в рыночных условиях, позволяющие ускорить их профессиональную адаптацию к реалиям работы современных организаций и оптимизировать их деятельность с учетом последних достижений и передового опыта в области маркетинга.

Основные разделы:

1. Введение в теорию конкуренции
2. Конкурентная среда потребительских рынков
3. Конкурентоспособность
4. Конкурентные стратегии

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

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

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

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.12 «Инфраструктура и поддержка предприятий торговли: финансы и кредит»; *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. Государственные 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
<u>Б1.В.13 «Инновации в торговой деятельности</u>»: *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- способностью 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
<u>Б1.В.14 «Рекламная деятельность»</u>: *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 профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

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.15 «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. Предприятие торговли 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-способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

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

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

Форма промежуточной аттестации: курсовой проект, экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.16 «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 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

ПК-6 - способностью 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.17 «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 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;

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

ДПК-7 - готовностью 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
<u>Б1.В.18 «Поведение потребителей»</u>: *направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» (профиль «Коммерция»)*

Цель дисциплины: дать студентам глубокие фундаментальные теоретические и практические знания, умения и навыки работы по анализу и прогнозированию поведения потребителей, обоснованию причинно – следственных связей, возникающих в процессе покупки и потребления товаров и услуг в рыночных условиях. Предлагаемая дисциплина направлена на ускорение профессиональной адаптации студентов к реалиям работы современных организаций с учетом последних достижений и передового опыта в области маркетинга.

Основные разделы:

1. Роль потребителя в системе маркетинга.
2. Факторы внутреннего и внешнего влияния на поведение потребителей.
3. Права потребителей и общественные движения за обеспечение прав потребителей в России и за рубежом.
4. Управление и моделирование поведения потребителей.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

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

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.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.19 «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, развития творческого мышления студентов, а так формирование общекультурных и профессиональных компетенций необходимых выпускнику.

Основные разделы:

1. Теоретические основы предпринимательства
2. Институционная среда функционирования 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.20 «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 средством 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-способностью 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 «Товарное обращение»; *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-способностью 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-способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-10-готовностью 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-способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

ОК-9-владением 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 в торговле»; *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-способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

ПК-6 - способностью 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 - способностью 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 «Товарно-ассортиментная политика предприятия»:
направление подготовки 38.03.06.01 «Торговое дело» профиль «Коммерция»

Цель дисциплины: формирование у студентов знаний в области товарной политики как современной концепции и системы управления организацией в рыночной среде, а также приобретение навыков в области управления ассортиментом, товарными запасами и потоками, выявления и формирования потребительского спроса.

Основные разделы:

1. Сущность, задачи и принципы товарной политики предприятия.
2. Управление товарной номенклатурой предприятия.
3. Информационно – методическое обеспечение процесса формирования товарной политики предприятия.
4. Понятие и виды ассортимента продукции предприятия.
5. Процедуры и процессы управления ассортиментом продукции предприятия.
6. Конкурентоспособность товара: сущность понятия и определяющие параметры.
7. Управление качеством в системе управления политики работы с товаром.
8. Упаковка и маркировка товара.
9. Маркетинговые исследования и решения предприятия в области работы с товаром.
10. Тестирование продукта в маркетинговых исследованиях.
11. Стратегия формирования привлекательности товарного предложения предприятия.
12. Практика формирования товарной политики предприятия и обоснование ассортиментных решений.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

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;

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;

ПК-9- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратеги организации.

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 изучения 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 XVIIIв..
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 - готовностью 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-способностью 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-способностью применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

ПК-9- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратеги 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:

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-способностью 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-способностью 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 в торговле»; *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-способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

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.

ПК-9- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратеги 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 области 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 торговали 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-готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

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

ДПК-6-способностью 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 устойчивого финансирования 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- способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
ДПК-6- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.
ПК-9- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратеги 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 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

ДПК-7- готовностью 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 «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 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах 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.

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 «Торговля: 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- способностью к самоорганизации и самообразованию владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;
ОК-9- владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.
ПК-5-способность управлять персоналом (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-способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;

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

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

Форма промежуточной аттестации: зачет.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.11.1 «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.11.2 «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 внешнеторговой 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 внешнеторговой деятельности
3. Экспортные и импортные операции
4. Логистическая инфраструктура в сфере внешней торговли
5.Международные правила перевозки грузов
6. Транспортные условия внешнеторговых контрактов
7. Выбор оптимального варианта доставки груза.
8. Таможенные вопросы внешнеторговой логистики
9. Инкотермс- 2010.
10. Международные расчеты во внешней торговле
11. Информационные технологии для внешнеторговой логистики
12. Внешнеторговая статистика
13. Страхование грузов
14. Претензионная и судебная защита интересов участника внешнеторговой деятельности.

Планируемые результаты обучения (перечень компетенций):

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

ДПК-7- готовностью 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
<u>Б1.В.ДВ.12.1 «Биржевое дело»;</u> *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- способностью использовать общеправовые знания в различных сферах 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.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
Б1.В.ДВ.12.2 «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-готовностью пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий;

ПК-10-способностью 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 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

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

ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Форма промежуточной аттестации: зачет.

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

Цель изучения 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.

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 - готовностью 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.