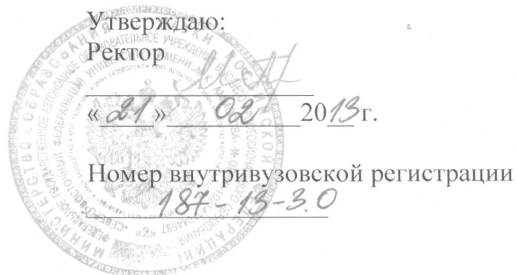


**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова»



АННОТАЦИЯ

**к основной образовательной программе
высшего профессионального образования**

Направление подготовки
100700.62 «Торговое дело»

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
очная

г. Якутск, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения

- 1.1. Основная образовательная программа (ООП) бакалавриата, реализуемая вузом по направлению подготовки «Торговое дело».
- 1.2. *Нормативные документы для разработки ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».*
- 1.3. Общая характеристика вузовской основной образовательной программы высшего профессионального образования (ВПО) (бакалавриат).
- 1.4. Требования к абитуриенту

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

- 2.1. Область профессиональной деятельности выпускника.
- 2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника.
- 2.3. Виды профессиональной деятельности выпускника.
- 2.4. Задачи профессиональной деятельности выпускника.

3. Компетенции выпускника ООП бакалавриата, формируемые в результате освоения данной ООП ВПО.

4. Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

- 4.1. Годовой календарный учебный график.
- 4.2. Учебный план подготовки бакалавра.
- 4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).
- 4.4. Программы учебной и производственной практик.

5. Фактическое ресурсное обеспечение ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело» в вузе.

6. Характеристики среды вуза, обеспечивающие развитие общекультурных и социально-личностных компетенций выпускников

7. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

- 7.1. Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.
- 7.2. Итоговая государственная аттестация выпускников ООП бакалавриата.

8. Другие нормативно-методические документы и материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся.

Приложения

1. Общие положения

1.1. Основная образовательная программа бакалавриата, реализуемая по направлению подготовки «Торговое дело» представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную высшим учебным заведением с учетом требований рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта по соответствующему направлению подготовки высшего профессионального образования (ФГОС ВПО), а также с учетом рекомендованной примерной образовательной программы.

ООП регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки и включает в себя: учебный план, рабочие программы учебных дисциплин (модулей) и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также программы учебной и производственной практики, календарный учебный график и методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

1.2. Нормативные документы для разработки ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

Нормативную правовую базу разработки ООП бакалавриата составляют:

- Федеральные законы Российской Федерации: «Об образовании» (от 10 июля 1992 г. №3266-1) и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (от 22 августа 1996 г. №125-ФЗ);
- Типовое положение об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении), утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2008 г. №71 (далее – Типовое положение о вузе);
- Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки «Торговое дело » высшего профессионального образования (бакалавриат), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «22» февраля 2009 г. № 787
- Нормативно-методические документы Минобрнауки России;
- Устав вуза **ФГАОУ ВПО Северо-Восточного федерального университета имени М.К.Аммосова** утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ № 2038 от 21.06.2011 г.
- Лицензия на право ведения образовательной деятельности. Регистрационный № 0168 от 09.августа 2010 г выданная, Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки.

1.3. Общая характеристика вузовской основной образовательной программы высшего профессионального образования (бакалавриат)

1.3.1. Цель (миссия) ООП бакалавриата по направлению «Торговое дело»

• ООП бакалавриата по направлению «Торговое дело» имеет своей целью методическое обеспечение реализации ФГОС ВПО по данному направлению подготовки и на этой основе развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных (универсальных) и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по данному направлению подготовки.

1.3.2. Срок освоения ООП бакалавриата по направлению «Торговое дело».

Срок освоения ООП - 4 года в соответствии с ФГОС ВПО по данному направлению.

1.3.3. Трудоемкость ООП бакалавриата по направлению «Торговое дело».

Трудоемкость освоения ООП - 240 зачетных единиц за весь период обучения в соответствии с ФГОС ВПО по данному направлению и включает все виды аудиторной и самостоятельной работы студента, практики и время, отводимое на контроль качества освоения студентом ООП.

1.4. Требования к абитуриенту

Абитуриент должен иметь документ государственного образца о среднем (полном) общем образовании или среднем профессиональном образовании.

2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

2.1. Область профессиональной деятельности выпускника

Область профессиональной деятельности бакалавров включает: оценку и подтверждения соответствия качества и безопасности товаров, формирование и управление ассортиментом, контроль за соблюдением требований к упаковке, маркировке, условиям и срокам хранения (годности службы, реализации), организационно-управленческие функции, связанные с закупкой, хранением и реализацией товаров в сфере торговли, производства и на других стадиях товародвижения.

2.2. Объекты профессиональной деятельности выпускника

Объектами профессиональной деятельности бакалавров являются: потребительские товары на стадиях транспортирования, хранения, реализации, использования (потребления или эксплуатации) ; сырьё, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, а также процессы производства, формирующие потребительские свойства товаров; упаковка и маркировка товаров; нормативные и технические документы, устанавливающие требования к безопасности и качеству потребительских товаров, условиям их хранения, транспортирования, реализации, использования (потребления или эксплуатации), а также обеспечивающие процесс товародвижения; процессы хранения, процессы хранения по количеству и качеству, подготовки к продаже, реализации, использования (потребления или эксплуатации); методы идентификации, оценки и подтверждения соответствия продукции установленным требованиям и заявленным характеристикам.

2.3 Виды профессиональной деятельности выпускника

- а) Торгово-закупочная
- б) Организационно-управленческая в области менеджмента
- в) Оценочно - аналитическая
- г) Торгово-технологическая

Конкретные виды профессиональной деятельности, к которым в основном готовится бакалавр, определяются высшим учебным заведением совместно с заинтересованными участниками образовательного процесса.

2.4 Задачи профессиональной деятельности выпускника :

Бакалавр по направлению **100800 Торговое дело** должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

торгово-закупочной деятельности:

- осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;
 - осуществление связей с поставщиками и потребителями, контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров;
 - составление проектов планов материально-технического обеспечения торгового предприятия;
 - подготовка данных для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам;
- организационно-управленческой деятельности в области товарного менеджмента:*

менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья;

- оформление документации на получение, реализацию и/или отгрузку товаров в соответствии с утвержденными правилами;
- контроль за наличием материальных ресурсов на распределительных складах и в торговых предприятиях;
- участие в разработке и внедрении стандартов организации по материально-техническому обеспечению, сбыту и контролю качества продукции;

оценочно-аналитической деятельности:

- проведение документальной идентификации и установление ассортиментной принадлежности товаров;
- оценка соответствия безопасности и качества товаров требованиям технических регламентов, положениям стандартов или технических условий, условиям договоров, информации, приведенной в товарно-сопроводительных документах;
- проведение диагностики дефектов потребительских товаров и выявление причин их возникновения;
- определение характера, размера и порядка списания товарных потерь;
- недопущение попадания в продажу и/или изъятие из продажи товаров ненадлежащего качества, с истекшим сроком годности и имеющих критические дефекты;
- изучение спроса с целью оптимизации ассортимента торгового предприятия;
- анализ показателей ассортимента и выработка рекомендаций по его совершенствованию;

торгово-технологической деятельности:

- ведение оперативного учета поступления и реализации товаров, проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;
- контроль за соблюдением правил упаковывания и маркирования, сроков годности и условий хранения товаров на складе и в торговом зале предприятия;

- внедрение на торговом предприятии методов товарного мерчандайзинга;
- контроль за соблюдением правил реализации товаров;
- участие в проведении инвентаризаций;
- закупка, эксплуатация и организация метрологического контроля торгово-технологического оборудования;
- использование современных информационных технологий в торговой деятельности.

3 Компетенции выпускника ООП бакалавриата, формируемые в результате освоения данной ООП ВПО.

Результаты освоения ООП бакалавриата определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В результате освоения данной ООП бакалавриата выпускник должен обладать следующими :

3.1 общекультурными компетенциями (ОК):

- владением культурой мышления, способностью к восприятию информации, обобщению, анализу, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК-1);
- умением логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-2);
- умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, намечать пути и выбирать средства развития достоинств и устранения недостатков (ОК-3);
- готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью к осуществлению функций руководителя подразделения предприятия (ОК-4);
- способностью понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, осознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в том числе защиты государственной тайны (ОК-5);
- владением основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией (ОК-6);
- способностью работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-7);
- владением одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-8);
- владением основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК- 9);
- владением средствами самостоятельного, методически правильного использования методов физического воспитания и укрепления здоровья, готовностью к достижению должного уровня физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-10);

3.2 профессиональными компетенциями (ПК):

а) общепрофессиональными:

- осознанием социальной значимости своей будущей профессии, стремлением к саморазвитию и повышению квалификации (ПК- 1);
- способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях (ПК-2);
- умением использовать нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности (ПК-3);
- способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач (ПК-4);

- способностью использовать знания основных законов естественнонаучных дисциплин для обеспечения качества и безопасности потребительских товаров (ПК-5);
- способностью применять знания в области естественнонаучных и прикладных инженерных дисциплин для организации торгово-технологических процессов (ПК-6).

б) в торгово-закупочной деятельности:

- способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств (ПК-7);
- умением анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения (ТЖ-8);

в) в организационно-управленческой деятельности в области товарного менеджмента:

- системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, --- --транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров (ПК-9);
- способностью применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке и реализации сырья и продвижении товаров (ПК-10);
- умением разрабатывать и внедрять стандарты организации по материально-техническому обеспечению, сбыту и контролю качества продукции (ПК-11);
- умением работать с информационными базами данных., обеспечивающими оперативный торговый, складской и производственный учет товаров (ПК-12);

г) в оценочно-аналитической деятельности:

- знанием ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество (ПК-13);
- знанием методов идентификации, оценки качества и безопасности товаров и готовностью использовать их для диагностики дефектов, - выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции (ПК-14);
- знанием видов, причин возникновения товарных потерь и порядка их списания (ПК-15);
- умением оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации (ПК-16);
- умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента (ПК-17);

д) в торгово-технологической деятельности:

- умением проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности (ПК-18);
- способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продаж согласно стандартам мерчендайзинга, принятым на предприятии (ПК-19);
- умением работать с товарно-сопроводительными документами, оформлять первичную документацию по учету торговых операций, --проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей (ПК-20);
- знанием функциональных возможностей торгово-технологического оборудования, способностью его эксплуатировать и организовывать метрологический контроль (ПК-21).

Матрица соответствия составных частей ООП и компетенций, формируемых в результате освоения ООП по направлению подготовки «Товароведение», представлена в *Приложении 1*.

4 Документы, регламентирующие содержание и организацию образовательного процесса при реализации ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

В соответствии с п.39 Типового положения о вузе и ФГОС ВПО бакалавриата по направлению подготовки «Товароведение» содержание и организация образовательного процесса при реализации данной ООП регламентируется учебным планом бакалавра с учетом его профиля; рабочими программами учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей); материалами, обеспечивающими качество подготовки и воспитания обучающихся; программами учебных и производственных практик; годовым календарным учебным графиком, а также методическими материалами, обеспечивающими реализацию соответствующих образовательных технологий.

4.1. Календарный учебный график по направлению подготовки «Торговое дело».

Календарный учебный график, в котором указывается последовательность реализации ООП ВПО, включая теоретическое обучение, практики, промежуточные и итоговую аттестации, каникулы, представлен в *Приложении 2*.

4.2. Учебный план подготовки бакалавра по направлению подготовки «Торговое дело».

Примерный учебный план, отображающий логическую последовательность освоения циклов и разделов ООП, обеспечивающих формирование компетенций, представлен в *Приложении 3*.

При составлении учебного плана вуз должен руководствоваться общими требованиями к условиям реализации основных образовательных программ, сформулированными в разделе 7 ФГОС ВПО по направлению подготовки.

В учебном плане отображается логическая последовательность освоения циклов и разделов ООП (дисциплин, модулей, практик), обеспечивающих формирование компетенций. Указывается общая трудоемкость дисциплин, модулей, практик в зачетных единицах, а также их общая и аудиторная трудоемкость в часах.

В базовых частях учебных циклов указывается перечень базовых дисциплин в соответствии с требованиями ФГОС ВПО.

В вариативных частях учебных циклов вуз самостоятельно формирует перечень и последовательность модулей и дисциплин с учетом рекомендаций соответствующей примерной ООП ВПО.

Основная образовательная программа должна содержать дисциплины по выбору обучающихся в объеме не менее одной трети вариативной части суммарно по всем трем учебным циклам ООП. Порядок формирования дисциплин по выбору обучающихся устанавливает Ученый совет вуза.

Для каждой дисциплины, модуля, практики указываются виды учебной работы и формы промежуточной аттестации.

Реализация компетентного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. В рамках учебных курсов должны быть предусмотрены встречи с представителями государственных органов федерального и регионального уровня, органов муниципального управления,

общественных организаций, российских и зарубежных компаний, мастер-классы экспертов и специалистов.

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению «Товароведение» максимальный объем учебных занятий обучающихся не может составлять более 54 академических часов в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы по освоению основной образовательной программы и факультативных дисциплин, устанавливаемых вузом дополнительно к ООП и являющихся необязательными для изучения обучающимися. Объем факультативных дисциплин не должен превышать 10 зачетных единиц за весь период обучения.

Максимальный объем аудиторных учебных занятий в неделю при освоении основной образовательной программы в очной форме обучения составляет 27 академических часов. В указанный объем не входят обязательные аудиторные занятия по физической культуре.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью (миссией) программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин, и в целом в учебном процессе они должны составлять не менее 30% аудиторных занятий. Занятия лекционного типа для соответствующих групп студентов не могут составлять более 50% аудиторных занятий.

В случае реализации ООП бакалавриата в иных формах обучения максимальный объем аудиторных занятий устанавливается в соответствии с постановлением Правительства от 14 февраля 2008 г. №71 «Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении)».

4.3. Рабочие программы учебных дисциплин (модулей) по направлению подготовки «Торговое дело».

Аннотации всех дисциплин базовой части учебного плана даны в *Приложении 4*.

Перечень дисциплин, рекомендуемых для включения в вариативную часть учебного плана, приведен в *Приложении 5*.

Рекомендуемый шаблон Рабочей программы дисциплины (модуля) дан в *Приложении 6*.

В учебной программе каждой дисциплины (модуля, курса) должны быть четко сформулированы конечные результаты обучения в органичной увязке с осваиваемыми знаниями, умениями и приобретаемыми компетенциями в целом по ООП.

Рекомендуемый перечень профилей подготовки по направлению «Товароведение» представлен в *Приложении 7*.

4.4. Программы учебной и производственной практик.

В соответствии с ФГОС ВПО по направлению подготовки «Товароведение» раздел основной образовательной программы бакалавриата «Учебная и производственная практики» является обязательным и представляет собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся. Практики закрепляют знания и умения, приобретаемые обучающимися в результате освоения теоретических курсов, вырабатывают практические навыки и способствуют комплексному формированию общекультурных (универсальных) и профессиональных компетенций обучающихся.

Разделом учебной практики может являться научно-исследовательская работа обучающихся.

4.4.1. Программы учебных практик.

Указываются все виды учебных практик и приводятся их программы, в которых указываются цели и задачи практик, практические навыки, универсальные (общекультурные) и профессиональные компетенции, приобретаемые обучающимися.

Указываются местоположение и время прохождения практик, а также формы отчетности по практикам.

Аннотация программы учебной практики дана в *Приложении 8*.

Рекомендуемый шаблон программы учебной практики дан в *Приложении 9*.

При разработке программ практик указывается перечень предприятий, учреждений и организаций, с которыми вуз должен заключить договора в соответствии со статьей 11, п.9 ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

В том случае, если практики осуществляются в вузе – перечисляются кафедры и лаборатории вуза, на базе которых проводятся те или иные виды практик, с обязательным указанием их кадрового и научно-технического потенциала.

4.4.2. Программы производственных практик.

При реализации данной ООП предусматриваются следующие виды учебных практик: «Учебная и производственная практики», которые являются обязательными и представляют собой вид учебных занятий, непосредственно ориентированных на профессионально-практическую подготовку обучающихся.

Практики могут проводиться в сторонних организациях или на кафедрах и в лабораториях вуза (учебная практика), обладающих необходимым кадровым и научно-техническим потенциалом.

Аттестация по итогам практики осуществляется на основе оценки решения обучающимся задач практики, отзыва руководителей практики об уровне его знаний и квалификации. По результатам аттестации выставляется дифференцированная оценка.

Разделом учебной практики может являться научно-исследовательская работа обучающегося. В случае ее наличия при разработке программы научно-исследовательской работы высшее учебное заведение должно предоставить возможность обучающимся:

изучать специальную литературу и другую научную информацию, достижения отечественной и зарубежной науки в области экономики;

участвовать в проведении научных исследований;

осуществлять сбор, обработку, анализ и систематизацию научной информации по теме (заданию);

составлять отчеты (разделы отчета) по теме или ее разделу (этапу, заданию);

выступить с докладом на конференциях различного уровня.

Указываются все виды производственных практик и приводятся их программы, в которых указываются цели и задачи практик, практические навыки, универсальные (общекультурные) и профессиональные компетенции, приобретаемые обучающимися. Указываются местоположение и время прохождения практик, а также формы отчетности по практикам.

Аннотация программы производственной практики дана в *Приложении 10*.

Рекомендуемый шаблон программы производственной практики дан в *Приложении 11*.

При разработке программ практик указывается перечень предприятий, учреждений и организаций, с которыми вуз должен заключить договора в соответствии со статьей 11, п.9 ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

5. Фактическое ресурсное обеспечение ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело» в Северо-Восточном федеральном университете.

Ресурсное обеспечение ООП вуза формируется на основе требований к условиям реализации основных образовательных программ бакалавриата, определяемых ФГОС ВПО по данному направлению подготовки, с учетом рекомендаций ПрООП.

Реализация основных образовательных программ бакалавриата должна обеспечиваться научно-педагогическими кадрами, имеющими, как правило, базовое образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, и систематически занимающимися научной и (или) научно-методической деятельностью.

Доля преподавателей, имеющих ученую степень и/или ученое звание, в общем числе преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс по данной основной образовательной программе, должно быть не менее 60%, ученую степень доктора наук (в том числе степень PhD, прошедшую установленную процедуру признания и установления эквивалентности) и/или званию профессора должны иметь не менее 8% преподавателей.

Преподаватели профессионального цикла должны иметь базовое образование и/или ученую степень, соответствующие профилю преподаваемой дисциплины. Не менее 60% преподавателей (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих учебный процесс по профессиональному циклу, должны иметь ученые степени. К образовательному процессу должно быть привлечено не менее 10% преподавателей из числа действующих руководителей и ведущих работников профильных организаций, предприятий и учреждений.

До 10% от общего числа преподавателей, имеющих ученую степень и/или ученое звание, может быть заменено преподавателями, имеющими стаж практической работы по данному направлению на должностях руководителей или ведущих специалистов более 10 последних лет.

С учетом конкретных особенностей, связанных с профилем данной основной образовательной программы вуз должен дать краткую характеристику привлекаемых к обучению педагогических кадров, а также фактического учебно-методического, информационного и материально-технического обеспечения учебного процесса.

6. Характеристики среды вуза, обеспечивающие развитие общекультурных (социально-личностных) компетенций выпускников.

Указываются возможности вуза в формировании общекультурных (социально-личностных) компетенций выпускников.

Приводятся стратегические документы вуза, определяющие концепцию формирования среды вуза, обеспечивающей развитие социально-личностных компетенций обучающихся, а также документы, подтверждающие реализацию вузом выбранной стратегии.

Дается характеристика условий, созданных для развития личности и регулирования социально-культурных процессов, способствующих укреплению нравственных, гражданственных, общекультурных качеств обучающихся.

Могут быть представлены: документы, регламентирующие воспитательную деятельность; сведения о наличии студенческих общественных организаций; сведения об организации и проведении внеучебной общекультурной работы; сведения о психолого-консультационной и специальной профилактической работах; сведения об обеспечении социально-бытовых условий и др.

7. Нормативно-методическое обеспечение системы оценки качества освоения обучающимися ООП бакалавриата по направлению подготовки «Торговое дело».

В соответствии с ФГОС ВПО бакалавриата по направлению подготовки «Товароведение» и Типовым положением о вузе оценка качества освоения обучающимися

основных образовательных программ включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и итоговую государственную аттестацию обучающихся.

7.1. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация.

Нормативно-методическое обеспечение текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по ООП бакалавриата осуществляется в соответствии с п.46 Типового положения о вузе:

Система оценок при проведении промежуточной аттестации обучающихся, формы, порядок и периодичность ее проведения указываются в уставе высшего учебного заведения. Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся утверждается в порядке, предусмотренном уставом высшего учебного заведения.

Студенты, обучающиеся в высших учебных заведениях по образовательным программам высшего профессионального образования, при промежуточной аттестации сдают в течение учебного года не более 10 экзаменов и 12 зачетов. В указанное число не входят экзамены и зачеты по физической культуре и факультативным дисциплинам.

Студенты, обучающиеся в сокращенные сроки, по ускоренным образовательным программам и в форме экстерната, при промежуточной аттестации сдают в течение учебного года не более 20 экзаменов.

Студентам, участвующим в программах двустороннего и многостороннего обмена, могут перезачитываться дисциплины, изученные ими в другом высшем учебном заведении, в том числе зарубежном, в порядке, определяемом высшим учебным заведением».

Вузom должны быть созданы условия для максимального приближения текущей и промежуточной аттестации обучающихся к условиям их будущей профессиональной деятельности – для чего кроме преподавателей конкретной дисциплины в качестве внешних экспертов должны активно привлекаться работодатели, преподаватели, читающие смежные дисциплины и т.п.

7.2. Итоговая государственная аттестация выпускников ООП бакалавриата.

Итоговая аттестация выпускника высшего учебного заведения является обязательной и осуществляется после освоения образовательной программы в полном объеме.

Итоговая государственная аттестация включает защиту бакалаврской выпускной квалификационной работы. *(Государственный экзамен вводится по решению Ученого совета вуза).*

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ООП вуз создает и утверждает фонды оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Эти фонды могут включать: контрольные вопросы и типовые задания для практических занятий, лабораторных и контрольных работ, коллоквиумов, зачетов и экзаменов; тесты и компьютерные тестирующие программы; примерную тематику курсовых работ / проектов, рефератов и т.п., а также иные формы контроля, позволяющие оценить степень сформированности компетенций обучающихся.

Фонды оценочных средств разрабатываются и утверждаются вузом.

Вузу также рекомендуется на основе требований ФГОС ВПО разработать:

- методические рекомендации преподавателям по разработке системы оценочных средств и технологий для проведения текущего контроля успеваемости по дисциплинам (модулям) ООП (заданий для контрольных работ, вопросов для коллоквиумов, тематики докладов, эссе, рефератов и т.п.);

7.2. Итоговая государственная аттестация выпускников ООП бакалавриата.

Итоговая государственная аттестация включает защиту бакалаврской выпускной квалификационной работы.

Государственный экзамен вводится по решению Ученого совета вуза.

Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) определяются высшим учебным заведением на основании действующего Положения об итоговой государственной аттестации выпускников высших учебных заведений, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, а также данного ФГОС ВПО в части требований к результатам освоения основной образовательной программы бакалавриата.

8. Другие нормативно-методические документы и материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся.

В данном разделе могут быть представлены документы и материалы, не нашедшие отражения в предыдущих разделах ООП, например:

- описание механизмов функционирования при реализации данной ООП системы обеспечения качества подготовки, созданной в вузе, в том числе: мониторинга и периодического рецензирования образовательной программы; обеспечения компетентности преподавательского состава; регулярного проведения самообследования по согласованным критериям для оценки деятельности (стратегии); системы внешней оценки качества реализации ООП (учета и анализа мнений работодателей, выпускников вуза и других субъектов образовательного процесса);
- положение о балльно-рейтинговой системе оценивания (в случае ее применения);
- соглашения (при их наличии) о порядке реализации совместных с зарубежными партнерами ОП и мобильности студентов и преподавателей и т.д.).

Аннотация к рабочей программе дисциплины Социология

Составитель (и):
Борисова У.С.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б1.Б5
Семестр(ы) изучения	3
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Зачет
Количество часов всего, из них:	108
лекционные	36
практические	18
семинары	
СРС	54
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Раскрыть возможности социологии как науки, ее связь с гуманитарными науками в изучении общества, специфику социологического познания социальной реальности, особенно в сфере экономики и финансов, научить пользоваться социологическим

подходом в изучении социальных явлений и социальных процессов в сфере анти-кризисного управления.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля). ОК-1,4,7,9,10,11

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать: логику и процедуры исследования, соответствующие критериям социологического подхода к исследованию социальных аспектов развития экономики и финансов, рынков труда, занятости и профессий.

Уметь применять междисциплинарный подход к исследованию социальных отношений и процессов в российской экономике, методологию, методические и технические процедуры для реализации социологического подхода к изучению социальных отношений и экономического поведения в сферах экономики и финансово-банковской деятельности;

Владеть: методами социологического анализа в изучении ситуации, процессов и явлений в сферах экономической и финансово-банковской деятельности; в получении эксклюзивной социологической информации для углубленного изучения социальных механизмов развития рыночной экономики в российских условиях;

3. Краткое содержание дисциплины

1. Объект и предмет социологии: общее и отличия
2. Отличие предмета социологии от предмета социальной философии
3. Отличие предмета социологии от предмета экономики
4. Отличие предмета социологии от предмета истории
5. Отличие предмета социологии от предмета статистики
6. Отличие предмета социологии от предмета политологии
7. Отличие предмета социологии от предмета социальной психологии
8. Структура социологической науки
9. Основные уровни социологического знания
10. Основные функции социологии
10. Социальные связи и социальные отношения
11. Социальная группа, слой и социальная общность: общее и различие
12. Социальные процессы, их виды
13. Общесоциологические законы
14. Социальный институт и социальная организация: общее и различие,
15. Прикладная социология и частные социологические теории
17. Основные категории социологии
18. Социальные действия и социальные взаимодействия
19. Социальные нормы и ценности
20. Социальные девиации
21. Этапы развития социологии в России
22. Этапы развития социологии за рубежом
23. Новые социологические теории, их сущность
24. Социальные функции денег
25. Социализация личности
26. Социальный факт и его место в социологии
25. Общество как социетальная система
26. Социальная структура российского общества
27. Социальная сущность приватизации и ее последствия
28. Социальная дифференциация населения, социальное неравенство
29. Стратификация и поляризация российского общества
30. Социальный механизм развития экономики.
31. Социальная адаптация: сущность и особенности в условиях перехода к рынку
32. Собственность как социальный институт.

33. Экономическая социология; ее предмет, объект, особенности, структура
34. Предмет и объект социологии управления, направления исследований
35. Предмет и объект социологии предпринимательства
36. Маргинальные слои и группы
37. Люмпенизация общества
38. Предмет и объект социологии труда, социологии занятости
39. Предмет и объект социологии безработицы
40. Виды социальных конфликтов в российском обществе
41. Социально-классовая структура современного российского общества
42. Предмет и объект социологии города и села
43. Факторы, обуславливающие социальные изменения
44. Социальная и социально-профессиональная мобильность, ее виды
45. Гендерная структура общества, ее особенности
46. Социология финансово-банковской сферы
47. Девиантное поведение, причины и следствия
48. Сущность концепции «экономического человека»
49. Этапы развития экономической социологии за рубежом
50. Этапы и особенности развития экономической социологии в России
51. Основные категории экономической социологии
52. Предмет и объект политической социологии, ее структура
53. Основные направления политической социологии
54. Социальные интересы и социальная сущность власти
55. Власть как социологическое явление
56. Социология элит, предмет и объект частной социологической теории
57. Электоральная социология
58. Социология партий и движений
59. Социология международных отношений
60. Политическое сознание и политическое поведение
61. Рейтинг, его социологическая сущность и возможности применения в сферах экономики, политики, образования
62. Мониторинг общественного мнения: суть, особенности, применение
63. Сущность и структура общественного мнения
64. Методы сбора первичной социологической информации
65. Функции и каналы формирования общественного мнения
66. Виды социологических исследований в сфере экономики и финансов

Аннотация разработана на основании:

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры Социология ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Государственные финансы**

Составитель (и):
Петрова Н.Н.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело

Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	БЗ. ДВ.1
Семестр(ы) изучения	8
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Зачёт
Количество часов всего, из них:	108
лекционные	28
практические	14
курсовая работа	
СРС	66
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

- формирование у слушателей целостной системы знаний в области теории и практики использования государственных и муниципальных финансов, финансовой политики, бюджета и бюджетного устройства, государственного кредита и государственного долга, по вопросам налогообложения, инвестиций, финансового планирования и финансового контроля и др.;
- овладение методами самостоятельного получения информации касающейся принципов функционирования бюджетной системы, изменений в существующей системе налогообложения и выполняемых ею функций;
- формирование способности самостоятельно анализировать бюджеты любого уровня и оценивать динамику изменений, оценивать источники финансирования дефицита бюджета принимать решения в стандартных ситуациях.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Выпускник должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):

- владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);
- способен понимать движущие силы и закономерности исторического процесса; события и процессы экономической истории; место и роль своей страны в истории человечества и в современном мире (ОК-3);
- способен анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем (ОК-4);
- умеет использовать нормативные правовые документы в своей деятельности (ОК-5).

Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

расчетно-экономическая деятельность

- способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

аналитическая, научно-исследовательская деятельность;

- способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);
- способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-7);
- способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-8);

способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-9);

способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии (ПК-10).

3. Краткое содержание дисциплины

1. Понятие и функции финансовой системы государства.
2. Структура финансовой системы РФ.
3. Финансовая система зарубежных стран (США, государства ЕС, государства АТР).
4. Понятие и основное содержание финансовой политики.
5. Финансовая стратегия и финансовый механизм государства.
6. Роль и значение государственных финансов в решении экономических, социальных и политических задач.
7. Содержание и структура государственных финансов РФ.
8. Государственный бюджет как главное звено государственных финансов, Бюджетный кодекс РФ.
9. Структура и особенности бюджетного устройства (системы) РФ, бюджетный федерализм.
10. Межбюджетные отношения в РФ.
11. Бюджеты субъектов Российской Федерации.
12. Состав местных (муниципальных) бюджетов и их характеристика.
13. Бюджетная классификация, ее виды и структура.
14. Сущность и функции государственного бюджета РФ.
15. Бюджетное регулирование экономики.
16. Состав и структура доходов бюджета РФ.
17. Источники формирования бюджета РФ.
18. Налоговая система РФ и ее характеристика.
19. Доходы республиканского бюджета.
20. Доходы местных бюджетов.
21. Понятие и классификация расходов бюджета.
22. Расходы региональных и муниципальных бюджетов.
23. Понятие дефицита и профицита бюджета.
24. Бюджетный дефицит РС(Я).
25. Программа мер по управлению бюджетным дефицитом.
26. Сущность и классификация государственных займов.
27. Заемная деятельность РС(Я) на внешнем и внутреннем рынках.
28. Государственный долг РС(Я) и управление им.
29. Государственные ценные бумаги как инструмент управления государственным долгом.
30. Понятие и принципы бюджетного процесса.
31. Основы организации бюджетного процесса в РФ.
32. Порядок составления, рассмотрения и утверждения бюджетов.
33. Исполнение бюджета.
34. Состав и структура местных финансов.
35. Виды внебюджетных фондов РФ.
36. Фонд государственного социального страхования.
37. Государственный пенсионный фонд.
38. Государственный фонд занятости населения.
39. Фонд обязательного медицинского страхования.
40. Целевые государственные бюджетные фонды.

41. Виды страхования в РФ.
42. Основные функции страхования.
43. Формы и методы финансового контроля.
44. Органы финансового контроля РФ и их основные функции.
45. Негосударственный финансовый контроль.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МЭО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Делопроизводство в торговой деятельности**

Составитель (и):
Платонова В.Н.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б2. ДВ 3
Семестр(ы) изучения	8
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Экзамен
Количество часов всего, из них:	144
лекционные	28
практические	28
семинары	
СРС	52
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

- формирование системы знаний в области публичных отношений, сущности и содержания социальных процессов и роли общественности в развитии этих процессов, методов социологического и психологического исследования для изучения формирования, функционирования и изменения общественных отношений.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля). УК-1, ОК-8, ПК-1

- владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);
- осознанием сущности и значением информации в развитии современного общества; владением основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией (ОК-8);
- способностью применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а

также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ПК-1).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых служб;
- основные понятия, цели, классификацию информационных технологий и характеристику отдельных видов, интеграцию информационных технологий в маркетинговой, рекламной деятельности.

уметь:

- применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности;
- составлять рекламные сообщения, выбирать носителя рекламы с учетом финансовых возможностей организации и целесообразности, организовывать рекламные акции.

владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности маркетинговой, рекламной деятельности на предприятии;

умением и навыками документационного и информационного обеспечения маркетинговой, рекламной деятельности организации

3. Краткое содержание дисциплины

1. Документ и его место в системе управления.
2. Основные факторы, определяющие сегодня рациональную организацию информационно-документационного обслуживания управленческой деятельности.
3. Нормативно-методические акты, регламентирующие создание и оформление документов.
4. Документоведение как научная дисциплина и ее связь с другими научными дисциплинами.
5. Понятие «информация». Требования, предъявляемые к информации. Информация свободного и ограниченного доступа.
6. Понятие «документ», его развитие. Связь информации и документа.
7. Функции документа.
8. Развитие способов документирования и их применение в настоящее время.
9. Признаки документа и общая классификация документов по ним.
10. Формуляр документа и его развитие в 16-19 вв.
11. Унификация и стандартизация документов, ее развитие во второй половине 20 в.
12. Подготовка к составлению документов. Формуляр-образец современного документа УС ОРД.
13. Требования к конструированию бланков. Виды бланков. Бланки предприятий различных форм собственности.
14. Реквизит «наименование организации – автора документа», требования к нему.
15. Реквизит «справочные данные об организации – авторе документа», его состав.
16. Реквизит «адресат», его значение и современные требования к оформлению.
17. Даты в документе. Требования к их оформлению; дата как составная часть других реквизитов.

18. Реквизит «регистрационный номер документа», его значение.
19. Реквизит «ссылка на регистрационный номер и дату документа». Когда и где он проставляется?
20. Порядок согласования документов и оформления внутреннего и внешнего согласования.
21. Порядок утверждения документов, виды утверждения.
22. Порядок подписания документов.
23. Оттиск печати как реквизит документа. Виды печатей, их назначение и применение. Требования к проставлению оттиска печати.
24. Обозначение вида документа.
25. Отметки на документе, их значение и оформление.
26. Резолюция, ее значение. Требования, предъявляемые к резолюции.
27. Реквизит «отметка об исполнителе», ее значение.
28. Реквизиты, придающие документу юридическую силу, требования к ним.
29. Унификация текста документа.
30. Способы представления унифицированных текстов (анкеты, таблицы, трафаретные тексты).
31. Общие требования к тексту документа.
32. Сценарий подготовки и движения документа.
33. Элементы текста: заголовок, приложения, требования к ним.
34. Лингвистические особенности текстов служебных документов.
35. Понятие «система документации», развитие систем.
36. Понятие «унифицированные системы документации».
37. Табель и альбом унифицированных форм документов организации как форма унификации документов и совершенствования работы с ними.
38. Назначение, определение и состав УСОПД.
39. Комплекс организационно-правовых документов, его состав. Виды учредительных документов и их значение для ДОО, правила составления и оформления.
40. Организационные документы, отражающие структуру организации, ее штатный состав, организацию работы коллектива. Правила их составления и оформления.
41. Распорядительные документы, издаваемые на основе коллегиальности принятия решений. Требования к их составлению, оформлению, хранению.
42. Распорядительные документы, издаваемые на основе единоличного принятия решений руководителем организации. Требования к их составлению, оформлению, формированию, хранению.
43. Информационно-справочные документы, их виды и назначение. Служебные письма, требования к ним.
44. Разновидности объяснительных и докладных записок, требования, предъявляемые к ним. Служебные записки.
45. Телеграммы и телефонограммы, область их применения, требования к составлению и оформлению.
46. Справки, их разновидности. Требования, предъявляемые к справкам.
47. Документирование деятельности коллегиальных органов. Протокол, его разновидности, порядок составления, обработки и оформления.
48. Акт, его виды и назначение. Порядок составления и оформления.
49. Понятие «комплекс документов». Первичные комплексы текстовых документов. Сложные комплексы документов.
50. Понятия «ценность документа», «экспертиза ценности». Возникновение и развитие экспертизы. Принципы и критерии экспертизы ценности документов.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
История**

Составитель (и):
Платонова В.Н.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б1.Б1
Семестр(ы) изучения	1
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Экзамен
Количество часов всего, из них:	144
лекционные	36
практические	18
семинары	
СРС	54
на экзамен/зачет	36

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины (модуля) Б1.Б.1 «История» являются сформировать у студентов комплексное представление о культурно-историческом своеобразии России, ее месте в мировой и европейской цивилизации; сформировать систематизированные знания об основных закономерностях и особенностях всемирно-исторического процесса, с акцентом на изучение истории России; введение в круг исторических проблем, связанных с областью будущей профессиональной деятельности, выработка навыков получения, анализа и обобщения исторической информации.

Интегрированным результатом изучения курса должно стать приобретение студентами исторической компетенции.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля). УК-1, ОК-5, ОК-10, ПК-1

владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);

готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма (ОК-5);

способностью анализировать исторические факты, философские проблемы (ОК-10);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные направления, проблемы, теории и методы истории;
- движущие силы и закономерности исторического процесса; место человека в историческом процессе, политической организации общества;
- различные подходы к оценке и периодизации всемирной и отечественной истории;
- основные этапы и ключевые события истории России и мира с древности до наших дней;
- выдающихся деятелей отечественной и всеобщей истории;
- важнейшие достижения культуры и системы ценностей, сформировавшиеся в ходе исторического развития.

Уметь:

- логически мыслить, вести научные дискуссии;
- работать с разноплановыми источниками; преобразовывать информацию в знание, осмысливать процессы, события и явления в России и мировом сообществе в их динамике и взаимосвязи, руководствуясь принципами научной объективности и историзма;
- формировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по различным проблемам истории;
- соотносить общие исторические процессы и отдельные факты; выявлять существенные черты исторических процессов, явлений и событий;
- извлекать уроки из исторических событий и на их основе принимать осознанные решения.

Владеть:

- представлениями о событиях российской и всемирной истории, основанными на принципе историзма;
- навыками анализа исторических источников; приемами ведения дискуссии и полемики.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Предмет и задачи исторической науки.
2. Основные концепции исторического развития.
3. Понятие и классификация исторических источников.
4. Образование Древнерусского государства.
5. Общественный и государственный строй Киевской Руси (IX – XI вв.).
6. Историческое значение принятия христианства на Руси.
7. Причины, характер и особенности феодальной раздробленности. Русские земли в XII – XIV вв.
8. Монгольское нашествие на Русь. Характер и особенности Ордынского господства (XIII – XV вв.).
9. Предпосылки объединения русских земель. Возвышение Москвы (XIV – XV вв.).
10. Реформы Ивана IV Грозного. Опричнина.
11. “Смутное Время” в истории государства Российского.
12. Сословно-представительная монархия как форма государственного правления в России (середина XVI – середина XVII вв.).
13. Основные этапы формирования и сущность крепостного права в России.
14. Государственные преобразования в эпоху Петра Великого.
15. Внешняя политика Петра I.
16. Абсолютная монархия как форма государственного правления. Особенности российского самодержавия.
17. Россия в эпоху дворцовых переворотов XVIII в.
18. Екатерина II. “Просвещенный абсолютизм” в России.
19. Крестьянские войны XVII и XVIII вв.: причины, характер, последствия.
20. Внешняя политика России во второй половине XVIII в.
21. Сословия России в XVIII столетии: юридический статус, права и обязанности.
22. Внутренняя политика Александра I. Реорганизация государственного управления.
23. Отечественная война 1812 г.
24. Восстание декабристов.
25. Внутренняя и внешняя политика Николая I. Крымская война 1853 – 1856 гг.
26. Отмена крепостного права в России.
27. Земская 1864 г. и городская 1870 г. реформы в России.
28. Судебная 1864 г. и военная 1874 г. реформы в России.
29. Историческое значение “ Великих реформ” 60 – 70-х гг. XIX в.

30. Контрреформы 1880-х гг. Правление императора Александра III.
31. Общественно-политическая мысль России во второй половине XIX в.: консервативно - охранительное и либерально- буржуазное направления.
32. Народничество в России: теория и практика. Тактика индивидуального террора.
33. Проникновение и распространение марксизма в России. Первые марксистские кружки и группы.
34. Особенности социально – экономического и политического развития России на рубеже XIX и XX вв.
35. Первая Российская революция 1905 – 1907 гг.
36. Политические партии России в начале XX в.: программы, стратегия и тактика.
37. Государственный строй Российской империи в 1906 – 1917 гг.: монарх, Госсовет, Госдума.
38. Реформы П.А. Столыпина.
39. Россия в Первой мировой войне 1914 – 1918 гг.
40. Февральская революция 1917 г. в России. Падение монархии.
41. Историческое развитие России от Февраля к Октябрю 1917 г.
42. Октябрьская революция 1917 г. Установление Советской власти.
43. Причины, характер, особенности и последствия Гражданской войны и интервенции в России.
44. Советская Россия в годы Гражданской войны. Политика “военного коммунизма”.
45. «Белое» движение на территории страны в годы Гражданской войны.
46. Влияние Гражданской войны на развитие российского общества.
47. Образование СССР.
48. НЭП: советский метод восстановления народного хозяйства.
49. Внутрипартийная борьба за власть в 1920-е гг. и ее влияние на ситуацию в стране.
50. Советская политика в сфере образования и культуры в 1920-е гг.
51. Интеллигенция и русская эмиграция в 1920-е годы.
52. Внешняя политика и Коминтерн в 1920-е годы.
53. Значение нэпа и исторические альтернативы развития страны в 1920-е гг.
54. Сталинская форсированная индустриализация: методы, средства, источники.
55. Создание ГУЛАГа и его роль в индустриализации страны.
56. Раскулачивание и массовая коллективизация: методы, средства, итоги.
57. Советская внешняя политика в 1930-е годы: инициативы, методы, итоги.
58. Причины и начало Второй мировой войны.
59. Нападение фашистской Германии на СССР. Начало Великой Отечественной войны.
60. Основные этапы Великой Отечественной войны. Народ, армия и власть в годы войны.
61. Образование антигитлеровской коалиции. Союзники во Второй мировой войне.
62. Источники и цена победы советского народа в Великой Отечественной войне.
63. Проблемы перехода страны к мирному развитию (1945 – 1950 гг.).
64. Политическое развитие страны в 1945 – 1953 гг.
65. Геополитические изменения в мире после окончания Второй мировой войны. “Холодная война”. Образование мировой социалистической системы.
66. Начало десталинизации в СССР. «Оттепель» в общественно-политической и культурной жизни страны.
67. Социально-экономические реформы Н.С. Хрущева (1953 – 1964 гг.).
68. Основные тенденции развития советского общества в 1965 -1985 гг. Кризис советской партийно-государственной системы.
69. Особенности социально-экономического развития страны в 1960 – 1980 гг.
70. «Перестройка» 1985 – 1991 гг. в СССР.

71. Межнациональные отношения в СССР в период “перестройки” 1985 – 1991 гг. Распад СССР. Образование СНГ.
72. Декларация о государственном суверенитете России. Становление российской государственности. Выборы Президента России в 1991 г.
73. Государственно-политическое развитие России в 1991 – 1993 гг. “Черный октябрь” 1993 г. Принятие Конституции Российской Федерации.
74. Основы конституционного строя современной России.
75. Органы государственной власти РФ: Президент, Федеральное Собрание, Правительство, суды.
76. Федеративное устройство России.
77. Политические партии в современной России.
78. Современные проблемы социально-экономического и политического развития России.
79. Внешняя политика современной России.
80. Россия в мировом сообществе в начале XXI в.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Коммерческая деятельность**

Составитель (и):
Данилова Л.И.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б3. Б2
Семестр(ы) изучения	2
Количество зачетных единиц (кредитов)	5
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Экзамен
Количество часов всего, из них:	180
лекционные	36
практические	18
курсовая работа	2
СРС	72
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Формирование у будущих специалистов глубоких теоретических знаний, а также выработка практических навыков в области коммерческой деятельности.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

- умением логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, способностью свободно владеть литературной и деловой письменной и устной речью на русском языке, навыками публичной и научной речи; создавать и редактировать тексты профессионального назначения, анализировать логику рассуждений и высказываний (ОК-2);
- готовностью применять экономические законы и теории, определять экономические показатели (ОК-11);
- способностью применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ПК-1);
- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ПК-2);
- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-4);
- способностью обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами (ПК-13);
- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-14);
- способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-16);
- способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий (ПК-18);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- концепцию коммерческой деятельности в современных условиях;
- особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства;
- содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров;
- коммерческую работу по розничной продаже товаров;
- организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;
- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях.

Уметь:

- выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного);
- определять потребность предприятий в материальных ресурсах;
- разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства;
- устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров;
- организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков;
- сформировать товарный ассортимент на промышленных предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли;
- разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства.
- формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций.

Владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
 - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
 - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
2. Факторы, влияющие на коммерческий успех фирмы.
3. Понятия об объектах и субъектах коммерческой деятельности
4. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
5. Содержание коммерческой работы на розничном рынке. Особенности коммерческой работы на розничном рынке.
6. Современное состояние розничной торговли в России. Возможные пути повышения эффективности работы магазинов. Примеры эффективной работы российских розничных сетей.
7. Сущность, роль и значение закупочной деятельности. Этапы закупочной работы
8. Факторы, определяющие формирование ассортимента товаров в розничном торговом предприятии.
9. Принципы и этапы формирования ассортимента товаров в магазине.
10. Методы формирования ассортимента товаров в магазине.
11. Планирование ассортимента товаров в магазине. ЖЦТ и его влияние на формирование ассортимента.
12. Оптимизация ассортимента товаров розничного торгового предприятия. Метод ABC-анализа.
13. Управление товарными запасами в магазине.
14. Сущность коммерческой работы по организации продажи товаров в магазине. Факторы, влияющие на эффективность продажи товаров.
15. Методы продажи товаров и сравнение их эффективности.
16. Методы стимулирования продаж.
17. Розничные торговые предприятия, их значение в процессе товародвижения и классификация.
18. Понятие о специализации и типизации. Функции магазинов.
19. Факторы, влияющие на размещение розничных торговых предприятий.
20. Принципы размещения розничной торговой сети.
21. Помещения магазина и их взаимосвязь.
22. Торговый зал магазина. Требования, предъявляемые к его устройству и планировке.
23. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади. Коэффициент экспозиционной площади. Коэффициент емкости используемого оборудования.
24. Основные системы размещения торгово-технологического оборудования в торговом зале магазина самообслуживания. Зависимость размещения торгового оборудования от конфигурации торгового зала.
25. Содержание ТТП в магазине. Три части ТТП в магазине и принципы его построения.
26. Методы розничной продажи товаров.

27. Услуги, оказываемые покупателям в магазине.
28. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
29. Понятие оптовой торговли. Состояние и пути развития оптовой торговли в России
30. Хозяйственные связи и их регулирование в торговле
31. Понятие о договоре. Виды договоров в торговле. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
32. Договор поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
33. Содержание договора поставки.
34. Прямые хозяйственные связи и их эффективность
35. Сущность, роль и значение закупочной работы. Этапы закупочной работы.
36. Изучение и прогнозирование покупательского спроса при закупке товаров
37. Выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков товаров. Классификация поставщиков.
38. Сущность коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров
Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Оказание услуг оптовыми предприятиями
39. Продажа товаров на оптовых ярмарках и выставках
40. Продажа товаров на оптовых рынках
41. Продажа товаров на аукционах
42. Торги как форма соревновательной торговли.
43. Правовая и нормативная база торговли
44. Сущность планирования обеспечения производства материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов.
45. Разработка плана закупок материальных ресурсов.
46. Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика.
47. Планирование сбыта продукции
48. Анализ эффективности сбытовых каналов. Выбор критериев для каналов сбыта.
49. Организация оперативно-сбытовой работы.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Товароведение товаров однородных групп**

Составитель (и):
Данилова Л.И..

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б3. В.6
Семестр(ы) изучения	7
Количество зачетных единиц (кредитов)	6
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Экзамен -7, зачёт-6
Количество часов всего, из них:	252
лекционные	36
практические	64

курсовая работа	
СРС	116
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Освоение теоретических знаний и практических умений в области товароведения продовольственных и непродовольственных товаров, использование этих знаний в профессиональной деятельности, формирование необходимых компетенций в этой области.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

- владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);
- способность осознать социальную значимость своей будущей профессии, обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, способность анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК-7);
- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ПК-2);
- 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 (ПК-3);
- способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-7);
- готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления (ПК-12);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- потребительские свойства, их классификацию, влияние на качество;
- классификацию отдельных групп товаров;
- факторы, формирующие качество;
- идентификационные признаки товаров;
- методы оценки товаров.

Уметь:

- распознавать дефекты товаров, объяснять причины их появления;
- возможности использования некондиционных товаров

Владеть:

- навыками работы с товарами разного назначения;
- навыками работы с нормативными документами по оценке качества соответствия;
- навыками управления информационного обеспечения товароведной деятельности.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Крупы. Общая характеристика крупы. Классификация крупы. Химический состав и пищевая ценность крупы основных видов. Факторы, формирующие качество крупы, - сырье и процессы производства. Показатели качества крупы. Дефекты. Принцип деления на сорта.

2. Мука. Общая характеристика пшеничной муки. Классификация. Характеристика веществ, входящих в состав пшеничной муки. Факторы, формирующие качество пшеничной муки. Товарные сорта пшеничной хлебопекарной муки и их отличительные свойства. Дефекты пшеничной муки. Условия и сроки хранения пшеничной муки.

3. Хлеб и хлебобулочные изделия. Общая характеристика хлеба и хлебобулочных изделий. Классификация хлеба и хлебобулочных изделий. Химический состав и пищевая ценность хлеба из муки разных видов и сортов. Факторы, формирующие качество хлеба. Влияние новых прогрессивных способов приготовления теста на качество хлеба. Показатели качества хлебных изделий. Дефекты хлеба, причины возникновения, меры предупреждения и устранения. Транспортирование и хранение хлеба и хлебобулочных изделий.

4. Свежие овощи. Товароведная характеристика клубнеплодов. Районы выращивания. Классификация: подгруппы, виды, разновидности. Особенности строения и химического состава. Классификация ботанических сортов по срокам выращивания и использованию. Признаки товарных классов. Показатели качества. Дефекты и причины их возникновения. Условия и допустимые сроки хранения. Изменение качества при хранении. Потери при хранении и меры по их сокращению.

5. Свежие плоды. Товароведная характеристика семечковых плодов. Районы производства. Признаки классификации семечковых плодов на виды, разновидности. Признаки помологических сортов. Показатели качества яблок поздних сортов созревания. Дефекты, возникающие при выращивании, уборке, транспортировании и хранении. Условия и допустимые сроки хранения. Изменение качества при хранении. Потери и меры по их сокращению.

6. Квашеные и соленые овощи, моченые плоды. Общая характеристика. Сущность квашения, влияние его на свойства исходного сырья. Физико-химические и биологические процессы. Пищевая ценность, химический состав. Классификация и ассортимент. Факторы, формирующие качество: сырье, производство. Признаки пригодности сырья для квашения. Влияние передовых технологий квашения на качество продукта. Показатели качества. Торговые сорта. Дефекты.

7. Факторы, сохраняющие качество: тара, условия и сроки транспортирования и хранения. Изменение качества при хранении. Потери и меры по их снижению.

8. Мед. Пищевая ценность. Виды. Особенности. Химический состав и свойства меда разных видов. Фальсификация натурального меда и способы обнаружения ее. Показатели качества. Дефекты, причины, их вызывающие, и меры предупреждения. Условия и сроки хранения меда.

9. Карамельные изделия. Общая характеристика. Классификация. Химический состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество. Состав и свойства карамельной массы. Сущность действия патоки как антикристаллизатора. Характеристика начинок. Ассортимент карамели. Показатели качества. Дефекты, причины их возникновения и меры предупреждения. Пути совершенствования ассортимента и повышения качества.

10. Конфеты. Общая характеристика. Классификация. Химический состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие качество. Ассортимент конфет. Пути формирования ассортимента. Показатели качества. Дефекты, причины их возникновения и меры предупреждения.

11. Чай. Общая характеристика, классификация. Пути совершенствования ассортимента, повышения качества и сокращения потерь чая. Химический состав чайного листа и готового продукта. Классификация. Факторы, формирующие качество: сырье, способы его переработки. Чай байховый черный, зеленый, желтый и красный. Особенности производства. Фабричные и торговые сорта. Показатели качества чая. Дефекты чая, причины их возникновения и меры предупреждения. Факторы, сохраняющие качество чая.

12. Кофе жареный натуральный. Общая характеристика. Классификация. Пищевая ценность. Факторы, формирующие качество. Формирование торгового ассортимента кофе натурального жареного. Показатели качества кофе натурального жареного. Факторы, сохраняющие качество кофе. Изменение качества при хранении. Потери, виды потерь, причины, их вызывающие, и пути сокращения.

13. Натуральные виноградные вина. Общая характеристика. Районы виноделия. Действие виноградных вин на организм человека. Классификация. Ассортимент. Факторы, формирующие качество. Сущность процессов образования, формирования, созревания и отмирания вин. Влияние этих процессов на качество и формирование букета вин. Показатели качества и дефекты натуральных виноградных вин. Условия и сроки хранения.

14. Растительные масла. Классификация. Химический состав и пищевая ценность, факторы, формирующие качество растительных масел. Характеристика основных видов растительных масел. Показатели качества растительного подсолнечного масла. Торговые сорта. Принципы деления на сорта. Дефекты. Расфасовка, упаковка, маркировка. Условия транспортирования и хранения растительных масел.

15. Кулинарные, кондитерские и хлебопекарные жиры. Общая характеристика. Химический состав и пищевая ценность. Значение в питании. Факторы, формирующие потребительские свойства кулинарных жиров. Расфасовка, упаковка, маркировка. Классификация. Характеристика основных видов кулинарных жиров. Показатели качества. Условия транспортирования, хранения и реализации. Дефекты. Меры по сохранению качества, продлению сроков хранения и сокращению потерь кулинарных жиров при хранении и реализации.

16. Майонез. Химический состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие потребительские свойства майонеза: сырье, процессы производства. Расфасовка, упаковка, маркировка. Классификация. Характеристика традиционных и новых видов майонеза. Показатели качества. Дефекты. Условия транспортирования и хранения.

17. Диетические кисломолочные продукты. Общая характеристика. Химический состав, пищевая ценность, значение в питании. Факторы, формирующие качество. Классификация. Характеристика традиционных и новых видов диетических кисломолочных продуктов. Показатели качества кефира. Дефекты. Расфасовка. Упаковка. Маркировка. Транспортирование. Условия и сроки хранения и реализации. Изменение качества при хранении и реализации. Условия и сроки хранения диетических кисломолочных продуктов.

18. Масло сливочное. Химический состав и пищевая ценность. Факторы, формирующие потребительские свойства сливочного масла. Классификация и характеристика традиционных и новых видов масла коровьего. Расфасовка, упаковка, маркировка. Показатели качества. Изменение качества масла при хранении. Условия транспортирования, хранения и реализации. Дефекты. Меры по сохранению качества сливочного масла.

19. Твердые сычужные сыры. Химический состав и пищевая ценность, значение в питании. Факторы, определяющие видовые особенности и качество твердых сычужных сыров. Классификация. Характеристика ассортимента твердых сычужных сыров. Показатели качества. Изменение качества сыров в процессе хранения и реализации. Дефекты сыров. Потери: виды и причины их возникновения. Меры по сохранению качества, снижению потерь сыров при хранении и реализации.

20. Яйца куриные пищевые. Классификация. Строение. Химический состав и пищевая ценность куриных яиц. Характеристика куриных пищевых яиц. Маркировка и упаковка. Пищевые неполноценные яйца. Дефекты яиц. Условия и сроки хранения.

21. Мясные субпродукты. Общая характеристика мясных субпродуктов. Морфологический и химический состав, пищевая ценность. Классификация мясных субпродуктов. Характеристика отдельных видов мясных субпродуктов. Использование мясных субпродуктов. Холодильная обработка субпродуктов. Показатели качества мясных

субпродуктов. Допустимые и недопустимые дефекты. Расфасовка, упаковка и маркировка. Условия и сроки транспортирования и хранения субпродуктов.

22. Мясо птицы. Особенности морфологического и химического состава мяса птицы, его пищевая ценность. Переработка птицы и влияние отдельных технологических параметров и процессов на качество мяса. Классификация мяса птицы по виду, возрасту, упитанности, способу и качеству обработки, термическому состоянию. Холодильная обработка мяса птицы (охлаждение, замораживание). Преимущества и недостатки разных способов холодильной обработки мяса птицы. Показатели качества мяса птицы. Категории свежести мяса птицы. Упаковка и маркировка. Условия и сроки транспортирования и хранения мяса птицы. Изменения, происходящие в мясе птицы (охлажденной и мороженой) в процессе хранения. Потери массы, возникающие при хранении мяса птицы. Меры по сохранению качества, продлению сроков хранения и сокращению потерь при транспортировании, хранении и реализации.

23. Мясные копчености. Виды мяскопченостей, их общая характеристика. Факторы, формирующие потребительские свойства мясных копченостей. Характеристика основных видов мясных копченостей, их химический состав и пищевая ценность. Показатели качества мясных копченостей. Упаковка мясных копченостей и маркировка тары. Транспортирование. Условия и сроки хранения.

24. Вареные колбасные изделия. Виды вареных колбасных изделий, их общая краткая характеристика. Факторы, формирующие потребительские свойства колбасных изделий. Классификация вареных колбас. Ассортимент вареных колбасных изделий. Химический состав и пищевая ценность основных колбасных изделий. Показатели качества вареных колбас. Допустимые и недопустимые дефекты. Расфасовка, упаковка и маркировка колбасных изделий. Условия и сроки транспортирования колбасных изделий.

25. Мороженая рыба. Цель и задачи замораживания рыбы. Ассортимент мороженой рыбы. Факторы, формирующие качество. Изменения, происходящие в рыбе при замораживании и хранении в мороженом состоянии. Глазированная мороженая рыба. Показатели качества мороженой рыбы. Дефекты допустимые и недопустимые мороженой рыбы, причины их возникновения и меры предупреждения. Упаковка. Транспортирование. Условия и сроки хранения.

26. Соленые рыбные товары. Общая характеристика соленых рыбных товаров. Химический состав и пищевая ценность. Ассортимент соленых рыбных товаров. Факторы, формирующие качество соленых рыбных товаров. Показатели качества соленых сельдей. Дефекты соленых рыбных товаров. Условия и сроки хранения соленых рыбных товаров.

27. Факторы, формирующие потребительские свойства товаров из пластмасс. Классификация и ассортимент бытовых товаров из пластмасс. Требования к качеству бытовых товаров из пластмасс.

28. Классификация и ассортимент товаров бытовой химии. Требования к качеству и экспертиза товаров бытовой химии.

29. Факторы, формирующие качество стеклянных бытовых товаров. Классификация, ассортимент, потребительские свойства стеклянных бытовых товаров.

30. Классификация, ассортимент, потребительские свойства керамических товаров. Требования к качеству и экспертиза керамических бытовых товаров.

31. Металлы и сплавы, применяемые для изготовления непродовольственных товаров. Способы производства и соединения деталей металлохозяйственных товаров. Основные виды отделки.

32. Ассортимент металлохозяйственных товаров. Требования к качеству и экспертиза металлохозяйственных товаров.

33. Классификация и характеристика ассортимента мебели по способу производства и функциональному использованию. Требования к качеству мебели.

34. Классификация электробытовых товаров (ЭБТ) по назначению, электробезопасности, климатическим условиям эксплуатации, способу перемещения и установки, режиму работы.
35. Характеристика факторов, формирующих ассортимент и потребительские свойства электронагревательных приборов.
36. Характеристика современного состояния потребительского рынка текстильных товаров. Ассортимент, потребительские свойства тканей. Требования к качеству и экспертиза тканей.
37. Классификация и ассортимент ковров и ковровых изделий. Требования к качеству ковров и ковровых изделий.
38. Состояние и перспективы развития рынка одежды. Классификация, ассортимент, потребительские свойства швейных изделий.
39. Классификация, ассортимент трикотажных полотен. Классификация, ассортимент, качество одежды из трикотажных полотен.
40. Требования к качеству и экспертиза одежды из текстильных материалов. Идентификация и фальсификация швейных товаров.
41. Состояние и перспективы развития рынка кожевенно-обувных материалов. Ассортимент и потребительские свойства натуральных кож, искусственных и синтетических обувных материалов.
42. Современный рынок кожаной обуви. Классификация, ассортимент кожаной обуви. Упаковка, маркировка, уход за обувью. Требования к качеству и экспертиза обуви.
43. Пушно-меховые товары: общие сведения о сырье, пушно-меховых полуфабрикатах, группировке их ассортимента.
44. Ассортимент и свойства изделий из пушно-меховых полуфабрикатов. Требования к качеству и экспертиза пушно-меховых товаров.
45. Классификация, ассортимент парфюмерно-косметических товаров. Требования к качеству парфюмерных и косметических товаров.
46. Правовое регулирование фальсификации непродовольственных товаров. Предупреждение фальсификации непродовольственных товаров.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Торговый фрайчазинг**

Составитель (и):
Парфёнова О.Т.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	БЗ. В.5
Семестр(ы) изучения	7
Количество зачетных единиц (кредитов)	6
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Экзамен, зачёт
Количество часов всего, из них:	216
лекционные	40
практические	46

курсовая работа	6
СРС	96
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Дать представление о понятии франчайзинг как о развитой форме лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера. Изучить развитие торгового франчайзинга в России.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

- владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);
- готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; способностью проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину (ОК-3);
- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-10);
- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-11).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные термины и понятия дисциплины «Торговый франчайзинг»;
- основные термины и понятия договора
- основные вопросы для оценки положения фирмы в регионах деятельности.

Уметь:

- различать объекты франчайзинга;
- различать основные виды франчайзинга, их особенности;
- ориентироваться в формировании системы франчайзинга и построении этапов разработки системы франчайзинга;
- ориентироваться во внедрении франчайзинга последовательно по мере готовности франчайзера и потенциальных франчайзи;
- ориентироваться в различных договорах;
- ориентироваться в наиболее перспективных для развития франчайзинга отраслях и сферах деятельности;
- различать субъекты права собственности, товарные знаки, знаки обслуживания.

Владеть:

- навыками планирования сети франчайзинга;
- навыками составления франчайзингового договора

3. Краткое содержание дисциплины

1. Объекты франчайзинга
2. Основные черты и особенности франчайзинга
3. Источники доходов франчайзера
4. Преимущества франчайзинга
5. Недостатки франчайзинга
6. Основные виды франчайзинга

7. Товарный франчайзинг
8. Производственный франчайзинг
9. Сервисный франчайзинг
10. Франчайзинг бизнес-формата
11. Разработка системы франчайзинга
12. Этапы разработки системы франчайзинга
13. Оценка уровня репутации фирмы
14. Брендинг
15. Философия фирмы
16. Объекты интеллектуальной собственности
17. Товарный знак и фирменное наименование
18. Патенты и авторские свидетельства
19. Использование прав на объекты интеллектуальной собственности
20. Ноу-хау
21. Разработка концепции франчайзинга
22. Определение готовности фирмы к внедрению франчайзинга
23. Этапы внедрения франчайзинга
24. Франчайзинговый договор
25. Виды франчайзинговых договоров
26. Оформление договора франчайзинга
27. Развитие франчайзинга в России

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

Аннотация
к рабочей программе дисциплины
ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Составитель (и):

Платонова В.Н.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	БЗ. ДВ 3
Семестр(ы) изучения	
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Зачёт
Количество часов всего, из них:	108
лекционные	36
практические	18
курсовая работа	
СРС	54
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Овладение студентами знаний о состоянии рынка транспортно – экспедиторских услуг, его конъюнктуры, технико-эксплуатационных характеристик транспортных средств, принципах и методах их выбора, позволяющих специалисту правильно

определять рациональную схему перевозки грузов при организации и ведении коммерческой деятельности.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

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 (ПК-5);

готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления (ПК-12);

способностью обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами (ПК-13);

готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать

- современное состояние транспортной системы и перспективы ее развития;
- техническую, технологическую и экономическую характеристики транспортного средства и способов доставки грузов.
- экономические показатели оценки работы транспорта;
- принципы и методы выбора транспорта при осуществлении коммерческих сделок;
- особенности перевозок скоропортящихся грузов разными транспортными средствами;
- основные перевозочные документы и правила расчетов.

уметь:

- исследовать рынок транспортных услуг;
- моделировать и планировать транспортные перевозки при осуществлении коммерческой деятельности;
- выбрать экономически обоснованный оптимальный вариант перевозки грузов, с учетом их особенностей;
- грамотно оформить договорные отношения при пользовании транспортными услугами.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Общая характеристика транспорта в России. Роль транспорта в экономике страны.
2. Показатели транспортной обеспеченности и доступности
3. Основные принципы управления транспортом в условиях рыночной экономики
4. Понятие грузового потока. Классификация грузовых потоков. Классификация грузов
5. Основные показатели качества транспортного обслуживания грузовладельцев (степень ритмичности, регулярности перевозок, уровень безопасности перевозок и др.)
6. Железнодорожный транспорт, его особенности и основные показатели.
7. Преимущества и недостатки железнодорожного транспорта
8. Специфические и качественные показатели работы железных дорог (ввоз, вывоз, транзит, местные сообщения и др.)
9. Автомобильный транспорт, его особенности.

10. Преимущества и недостатки автомобильного транспорта
11. Основные показатели, характеризующие работу автомобильного транспорта (коэффициент технической готовности парка, бюджет времени автомобилей, езда, оборот и др.)
12. Особенности перевозочной деятельности автотранспорта
13. Основные функции морского транспорта. Типы грузовых судов морского транспорта. Понятие линейных и трамповых перевозок
14. Преимущества и недостатки морского транспорта
15. Показатели работы морского флота
16. Морские порты, их классификация, основные показатели работы (грузооборот, судооборот, пропускная способность)
17. Внутренний водный транспорт. Понятие водного пути и судоходных условий. Техническая база речного флота.
18. Преимущество и недостатки внутреннего водного транспорта
19. Основные технико-экономические показатели использования судов речного флота и работы портов
20. Воздушный транспорт, его особенности. Преимущества и недостатки воздушного транспорта, показатели его работы
21. Трубопроводный транспорт, его техническая база. Преимущества и недостатки трубопроводного транспорта
22. Специализированные и нетрадиционные виды транспорта (высоковольтные линии электропередач, специализированные пневмо- и гидротранспорт, электромобили, транспорт на воздушной подушке и др.)
23. Промышленный транспорт (железнодорожный, автомобильный, специальные виды транспорта). Сфера использования различных видов промышленного транспорта
24. Особенности планирования перевозки в условиях рыночной экономики. Перспективные и текущие планы перевозок, их значение
25. Особенности планов грузовых перевозок по видам транспорта (железнодорожный транспорт, морской, речной и др.)
26. Экономические показатели оценки работы транспорта (натуральные, эксплуатационно-технические и стоимостные)
27. Себестоимость перевозок, ее структура для различных видов транспорта
28. Основные принципы выбора транспортных средств грузовладельцем
29. Метод выбора транспортных средств по элементам затрат
30. Сферы эффективного использования различных видов транспорта
31. Метод расчета равновыгодной дальности перевозок авто - и железнодорожного транспорта
32. Понятие смешанной перевозки. Прямые смешанные перевозки, их эффективность
33. Смешанные перевозки «река-море», железнодорожно-автомобильные перевозки. Безперегрузочные сообщения (Трейлеры, паромы, лихтеры, интермодальные перевозки)
34. Контейнерная транспортно-технологическая система. Пакетная транспортно-технологическая система
35. Транспортные издержки потребителей и затраты транспорта
36. Признаки дифференциации транспортных тарифов
37. Принципы построения транспортных тарифов в зависимости от вида транспорта
38. Непрерывная холодильная система (НХЦ). Элементы НХЦ, три основные группы (Стационарные холодильники, транспортные средства и вспомогательные объекты)
39. Основные условия функционирования НХЦ. Схемы НХЦ. Холодильные склады и их значение в НХЦ
40. Изотермические вагоны и контейнеры. Хладотранспорт
41. Организация перевозок скоропортящихся грузов.

42. Перевозка скоропортящихся грузов на морских судах. Особенности перевозок.
1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
 2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
 3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Финансы в торговой организации**

Составитель (и):
Платонова В.Н.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б3. В.3
Семестр(ы) изучения	6
Количество зачетных единиц (кредитов)	6
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Экзамен
Количество часов всего, из них:	216
лекционные	36
практические	36
курсовая работа	
СРС	90
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

- формирование системы знаний в области теории управления финансами торговой организации (предприятия), раскрытие основ взаимодействия теории и практики финансового менеджмента, необходимости управления финансами, содержания его традиционных и специальных функций, роли и значения в современных рыночных отношениях.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

- стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, способностью намечать пути и выбирать средства развития своих достоинств и устранения недостатков (ОК-6);
- способностью осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, способностью анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК-7);
- способностью применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ПК-1);
- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-14);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия);

Уметь:

- ориентироваться в вопросах управления предприятием, его материальными ресурсами, финансами, персоналом;
- проводить учет товаров и материальных ценностей; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий;

Владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности финансовой деятельности на предприятиях.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Понятие и функции финансов.
2. Финансовые отношения торговых организаций (предприятий).
3. Принципы организации финансов.
4. Роль финансов в деятельности торговой организации.
5. Государственное регулирование финансов организаций.
6. Особенности финансов торговых организаций (предприятий).
7. Классификация расходов.
8. Классификация доходов.
9. Финансовые методы управления расходами.
10. Порядок формирования и использования доходов от реализации продукции.
11. Планирование затрат (себестоимости)
12. Планирование выручки от реализации продукции (объема продаж).
13. Эффективность хозяйственной деятельности.
14. Экономическое содержание, функции и виды прибыли.
15. Формирование, распределение и использование прибыли.
16. Методы планирования прибыли.
17. Влияние учетной политики на финансовый результат деятельности торговой организации.
18. Влияние налогов на формирование чистой прибыли.
19. Взаимосвязь выручки, расходов и прибыли от реализации продукции.
20. Анализ безубыточности: точка безубыточности, маржинальная прибыль (контрибуции), запас финансовой прочности, производственный левверидж.
21. Понятие и классификация финансовых ресурсов.
22. Состав собственного капитала.
23. Состав заемного капитала.
24. Долгосрочный капитал.
25. Расходы и порядок привлечения источников финансирования.
26. Финансовый левверидж и эффективность использования источников.
27. Состав и экономическое содержание оборотных средств.
28. Структура оборотных средств и источники их финансирования.
29. Определение потребности и нормирование оборотных средств.
30. Эффективность использования оборотных средств.
31. Высвобождение оборотных средств.
32. Производственный и финансовый циклы.
33. Состав и экономическое содержание основных средств.
34. Структура основных средств и источники их финансирования.
35. Износ основных фондов и амортизация основных средств.
36. Роль амортизации в процессе воспроизводства основных средств.

37. Эффективность использования основных средств.
38. Движение основных средств.
39. Сущность, цель, задачи и направления анализа финансового состояния.
40. Анализ платежеспособности предприятия.
41. Анализ финансовой устойчивости и имущественного положения предприятия.
42. Анализ ликвидности баланса, восстановления (утраты) платежеспособности предприятия.
43. Содержание и цели финансового планирования.
44. Виды и методы финансового планирования.
45. Система финансовых планов (бюджетов).
46. Прогноз как основа финансового плана.
47. Выбор метода финансового прогнозирования.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МГГО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Экономическая теория**

Составитель (и):
Петрова Н.и.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	Б1.В.4
Семестр(ы) изучения	1
Количество зачетных единиц (кредитов)	2
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	зачёт
Количество часов всего, из них:	108
лекционные	18
практические	18
семинары	
СРС	36
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

- сформировать научное представление об основах функционирования рыночной экономики на микро и макро уровнях;
- научить анализировать и прогнозировать экономические процессы.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля). УК-1, ОК-11, ПК-1

- готовностью применять экономические законы и теории, определять экономические показатели (ОК-11);
- способностью применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем (ПК-1);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные экономические понятия законы и теории, показатели их классификации и способы определения

Уметь:

- применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели;

Владеть:

- методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Предмет, метод и функции экономической теории.
2. Основные этапы развития экономической теории.
3. Потребности общества. Факторы, формирующие потребности.
4. Рынок. Функции рынка. Виды рынков.
5. Структура рыночной экономики и типы рынков. Плюсы и минусы рыночной экономики.
6. Современные экономические системы.
7. Производство. Факторы производства. Ограниченность ресурсов.
8. Проблема экономического выбора. Кривая производственных возможностей. Альтернативные издержки.
9. Микроэкономика в системе экономических наук.
10. Экономические ресурсы и их ограниченность.
11. Спрос и факторы, влияющие на него.
12. Предложение и факторы, влияющие на него.
13. Рыночное равновесие. Отклонения от равновесного состояния и способы его достижения.
14. Государственное регулирование рыночной экономики.
15. Излишек производителя и потребителя.
16. Эластичность спроса по цене.
17. Эластичность спроса по доходу.
18. Перекрестная эластичность спроса.
19. Эластичность предложения по цене.
20. Перекрестная эластичность предложения.
21. Ординалистская концепция поведения потребителя,
22. Кардиналистская концепция поведения потребителя.
23. Эффект дохода и эффект замещения.
24. Кривые "доход-потребление" и "цена-потребление". Индивидуальный и рыночный спрос.
25. Производство с одним переменным фактором (трудом). Закон убывающей отдачи.
26. Производство с двумя переменными вводимыми факторами.
27. Бухгалтерские и экономические издержки.
28. Издержки производства в краткосрочный период.
29. Издержки производства в долгосрочный период. Эффект масштаба.
30. Средние и предельные издержки. Технологический оптимум краткосрочного периода.
31. Концепция прибыли. Правило максимизации прибыли.
32. Фирма в условиях совершенной конкуренции и ее равновесие в SR.
33. Фирма в условиях совершенной конкуренции и ее равновесие LR.
34. Рынки совершенной и несовершенной конкуренции.
35. Монополистическая конкуренция. Определение цены и объемов производства.

36. Монополия. Особенности монополистического рынка. Антимонопольное законодательство и регулирование.
37. Практика ценовой дискриминации.
38. Олигополия и олигополистическая взаимосвязь.. Теория игр и модель Курно.
39. Рынок факторов производства. Общие проблемы спроса на экономические ресурсы.
40. Рынок труда в условиях совершенной конкуренции.
41. Монополия на рынке труда. Взаимная монополия на рынке труда. Роль профсоюзов на рынке труда.
42. Капитал как фактор производства. Ссудный процент. Рынок основного капитала. Дисконтирование.
43. Рынок природных ресурсов. Земельная рента. Понятие экономической ренты.
44. Экономика благосостояния. Парето-оптимальная экономика.
45. Положительные и отрицательные внешние эффекты.
46. Предмет макроэкономики. Его отличие от предмета микроэкономики.
47. Метод агрегирования в макроэкономике.
48. Роль моделей в макроэкономике. Эндогенные и экзогенные переменные.
49. Теоретические проблемы национальных счетов.
50. Потоки и запасы в макроэкономике.
51. ВВП и ВНП. Методы подсчета валового продукта
52. Основные макроэкономические показатели. Система национальных счетов.
53. Индексы Ласпейреса, Паше, Фишера.
54. Экономический цикл и динамика основных макроэкономических показателей. Потенциальный ВВП.
55. Теоретические подходы к анализу рынка труда. Понятие «естественный уровень безработицы». Полная занятость.
56. Безработица и ее основные формы. Понятие рабочей силы и занятых.
57. Безработица и ее измерение. Издержки безработицы и закон Оукена.
58. Сущность, причины и формы проявления инфляции.
59. Критерии, виды и социально-экономические последствия инфляции. Теория и практика антиинфляционных мер.
60. Инфляция спроса и инфляция предложения. Их взаимодействие.
61. Связь инфляция- безработица в краткосрочном и долгосрочном периодах. Кривая Филлипса.
62. Понятие макроэкономического равновесия.
63. Совокупный спрос в модели AD-AS.
64. Совокупное предложение.
65. Кейнсианский анализ макроэкономического равновесия.
66. Функции потребления и сбережения.
67. Роль инвестиций в экономике. Функция инвестиций. Парадокс бережливости.
68. Фактические и планируемые расходы. Крест Кейнса.
69. Мультипликатор автономных расходов. Инфляционный и рецессионный разрывы.
70. Равновесие на товарном рынке. Кривая IS.
71. Деньги и их функции. Формы денег. Ликвидность.
72. Понятие денежного агрегата.
73. Спрос на деньги. Кейнсианская теория предпочтения ликвидности.
74. Классическая количественная теория.
75. Предложение денег. Понятие денежного и банковского мультипликатора.
76. Равновесие на денежном рынке. Кривая LM.
77. Общее равновесие. Модель IS/LM.

78. Система инструментов регулирования экономики.
79. Государственный бюджет. Политика государственных расходов и ее регулирующая роль.
80. Финансовая система и финансовая политика государства.
81. Понятие бюджетно-налоговой политики.
82. Мультипликатор налогов и мультипликатор сбалансированного бюджета.
83. Дискреционная и недискреционная фискальная политика.
84. Понятие, цели и направления кредитно-денежной политики. Эффективность денежно-кредитной политики с точки зрения кейнсианцев и монетаристов.
85. Налоговая система. Виды налогов. Кривая Лаффера.
86. Проблемы сбалансированности государственного бюджета. Бюджетный дефицит.
87. Государственный долг: внутренний и внешний.
88. Социальная функция налогов.
89. Международное разделение труда, специализация. Теория абсолютных и сравнительных преимуществ.
90. Международная торговля. Регуляторы международной торговли.
91. Теории международной торговли Хекшера-Олина, М. Портера, П.Кругмана.
92. Платежный баланс страны и его структура.
93. Валютные рынки. Фиксированные и плавающие курсы валют.
94. Роль валютного курса в достижении макроэкономического равновесия.
95. Экономический рост: сущность, типы, показатели, факторы. Модели экономического роста Харрода-Домара, Р. Солоу.
96. Социальная политика государства. Проблемы бедности и неравенства.
97. Социальная дифференциация. Кривая Лоренца и коэффициент Джинни.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры ЭТ ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

**Аннотация
к рабочей программе дисциплины
Инфраструктура торговли**

Составитель (и):
Петрова Н.Н.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	БЗ. ДВ.3
Семестр(ы) изучения	5
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Зачёт
Количество часов всего, из них:	108
лекционные	36
практические	18
курсовая работа	
СРС	54
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

- изучить базовые понятия категории инфраструктуры, важнейшие составляющие элементы инфраструктуры торгового рынка, экономическую необходимость и процесс формирования инфраструктуры торговли.
- получить представление о инфраструктуре торговли как об обязательном компоненте рыночной системы.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-5);

способность обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами (ПК-13);

готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15).

3. Краткое содержание дисциплины

1. Услуги розничной торговли.
2. Товарные запасы, их значение, классификация.
3. Расчет необходимого размера товарного запаса
4. Показатели по труду в торговле. Планирование численности персонала торгового предприятия.
5. Виды посредников и их участие в процессе товарооборота.
6. Товарообменные сделки в коммерческих отношениях: бартерные, встречные, взаимозачетные.
7. Договор о посредничестве.
8. Субъекты биржевой торговли и виды биржевых сделок с реальным товаром, срочные, фьючерсные, опционные.
9. Информационное обеспечение торговой деятельности предприятий.
10. Субъекты и объекты лизинга. Виды лизинга.
11. Определение, задачи и функции розничной торговли. Инфраструктура розничной торговли.
12. Основные направления таможенной политики России.
13. Таможенные режимы, понятие, содержание.
14. Основные формы таможенного контроля.
15. Товароснабжение предприятий торговли: основные принципы, формы и методы завоза.
16. Выбор оптимального вида транспортных средств.
17. Сопроводительная документация товара при транспортировке груза.
18. Определение, задачи и функции оптовой торговли. Основные виды и типы предприятий оптовой торговли.
19. Инфраструктура оптовой торговли.
20. Товарные склады: назначение, организация, функции, классификация, виды помещений, планировка, оборудование.
21. Организация и управление операциями поступления и приема товаров на складе.
22. Организация транспорта товара. Сопроводительные документы.
23. Биржевая и внебиржевая торговля.
24. Причины зарубежных портфельных инвестиций.
25. Форвардные контракты.
26. Фьючерсные контракты.

27. Опционные сделки.
28. Бартерные конторы, характеристика их деятельности.
29. Почтовая связь: характеристика функционирования.
30. Преимущества выставки.
31. Принципы функционирования инфраструктуры товарного рынка.
32. Нефтяной и газовый подкомплексы, значение на товарном рынке.
33. Цели функционирования инфраструктуры товарного рынка.
34. Электрическая и мобильная связь. Их характеристика.
35. Система связи и ее роль в развитии торговли.
36. Агентские фирмы. Их назначение на товарном рынке.
37. Авиационный, железнодорожный, водный транспорт. Их назначение на товарном рынке.
38. Клиринговые фирмы. Их назначение на товарном рынке.
39. Автомобильный, воздушный, трубопроводный транспорт. Их место на товарном рынке.
40. Инжиниринговые фирмы. Их назначение, функции.
41. Подъемно-транспортные машины и механизмы. Их роль в складском хозяйстве.
42. Технология проведения аукциона.
43. Прокатные организации. Их назначение, функции.
44. Топливо-энергетический комплекс. Его значение на товарном рынке.
45. Товарные биржи. Их назначение, функции.
46. Транспортная система. Ее роль в развитии товарного рынка.
47. Ярмарки. Их назначение, функции.
48. Тара. Ее роль в товародвижении.
49. Службы по переподготовке и повышению квалификации работников. Характеристика их деятельности.
50. Консультационные Фирмы. Характеристика их деятельности.
51. Службы занятости. Их назначение, функции.
52. Фирмы консигнационной торговли. Характеристика деятельности.
53. Складское хозяйство, его роль и составляющие.
54. Кадровые службы торговых организаций. Их задачи, функции.
55. Информационно-коммерческие центры. Их характеристика и функции.
56. Адвокатура, ее значение на товарном рынке.
57. Счетная палата РФ, характеристика ее деятельности.
58. Торговые дома. Их назначение, функции.
59. Судебная система страны, ее место и роль на товарном рынке.
60. Маркетинговые центры. Их назначение и функции.
61. Предприятия комиссионной торговли на товарном рынке.
62. Банковская система и ее роль на товарном рынке.
63. Учебные заведения по профессиональному обучению, их виды, характеристика функционирования.
64. Аудиторские организации, характеристика их функционирования.
65. Рекламные агентства, их значение в развитии рыночных отношений.
66. Страховые компании, их место на товарном рынке.

1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МЭО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

Аннотация
к рабочей программе дисциплины
«Организация деятельности в сфере оптовой торговли»

Составитель (и):

Попов В.В.

Направление подготовки	700100 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр экономики
Цикл, раздел учебного плана	БЗ. ДВ.4
Семестр(ы) изучения	7
Количество зачетных единиц (кредитов)	3
Форма промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	Зачёт
Количество часов всего, из них:	108
лекционные	32
практические	16
курсовая работа	
СРС	60
на экзамен/зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий. Для осуществления профессиональной деятельности коммерсант должен обладать экономическими, организационными, и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

- владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);
- умением логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, способностью свободно владеть литературной и деловой письменной и устной речью на русском языке, навыками публичной и научной речи; создавать и редактировать тексты профессионального назначения, анализировать логику рассуждений и высказываний (ОК-2);
- готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; способностью проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину (ОК-3);
- способностью находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность (ОК-4);
- готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма (ОК-5);
- стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, способностью намечать пути и выбирать средства развития своих достоинств и устранения недостатков (ОК-6);
- способностью осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, способностью анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК-7);
- осознанием сущности и значением информации в развитии современного общества; владением основными методами и средствами получения, хранения, переработки

информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией (ОК-8);

- владением одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-9);
- готовностью применять экономические законы и теории, определять экономические показатели (ОК-11);
- Профессиональных компетенций:
- «Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ПК-2)».
- «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 (ПК-3)».
- «Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-5)».
- «Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-6)».
- «Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-7)».
- «Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-10)».
- «Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-11)».
- «Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления (ПК-12)».
- «Способность обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами (ПК-13)».
- «Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-14)».
- «Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15)».
- «Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-17)».
- «Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий (ПК-18)».
- «Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-19)».

В ходе изучения дисциплины, студенты должны:

знать:

- цели, объекты, субъекты профессиональной деятельности, договоры в профессиональной деятельности, внедоговорные обязательства, правовую охрану собственности и правовую защиту интересов субъектов профессиональной деятельности, ее государственное регулирование и контроль;
- виды товарных потерь, причины возникновения, порядок списания, меры предупреждения и сокращения; общую теорию статистики, статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности, статистические методы оценки и прогнозирования этих видов деятельности;
- основные понятия, цели, принципы, объекты, методы товароведения, ассортиментные, квалиметрические, количественные характеристики товаров; классификацию укрупненного ассортимента потребительских товаров; факторы, их обеспечивающие;
- концепции, методы и функции логистики; контроль и управление в логистике, особенности логистики в торговле;
- виды, типы, функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом, организацию труда и управление на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий, охрану труда персонала;
- цели, принципы, функции, сферы применения, объекты, средства и методы маркетинга, маркетинговую среду и ее анализ, маркетинговые исследования, организацию деятельности маркетинговых служб;
- виды, формы, средства товарной информации, ее правовую базу; основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль;
- сущность, содержание, основные принципы, функции, методы менеджмента; миссии организаций, цели и стратегии управления; управление персоналом;

уметь:

- анализировать социально-значимые проблемы и процессы; формировать и совершенствовать свои взгляды и убеждения; переносить философское мировоззрение в область научно-практической деятельности;
- проводить учет товаров и материальных ценностей; оценивать и анализировать финансовые возможности предприятий;
- формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов;
- ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом;
- применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка;
- определять ресурсы предприятия, экономические показатели его деятельности;

- применять действующее законодательство в профессиональной деятельности бакалавров коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения;
- применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельностью;

владеть:

- методами философских, исторических и культурологических исследований, приемами и методами анализа проблем общества; основами формирования социальных отношений в обществе; математическим аппаратом при решении профессиональных проблем опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами;
- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях;
- умением и навыками документационного и информационного обеспечения
- коммерческой, маркетинговой, товароведной, логистической и рекламной деятельности организации;
- навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям;
- методами и средствами управления логистическими процессами;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- умениями применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности;
- методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации;
- технологиями выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников;
- умениями вести деловые переговоры, заключать договора и контролировать их исполнение.

3. Краткое содержание дисциплины

1. Оптовый рынок. Основные субъекты оптового рынка.
2. Сущность и структура хозяйственных связей.
3. Понятие о прямых хозяйственных связях. Их преимущества.
4. Условия перехода торговых предприятий на прямые хозяйственные связи.
5. Договор поставки. Порядок его заключения, изменения, расторжения.
6. Содержание договора поставки.
7. Контроль за исполнением договора поставки.
8. Документы, применяемые при заключении договора поставки (товарные документы, документы, удостоверяющие качество и т.д.).
9. Роль посредников в коммерческой деятельности.
10. Условия и факторы, необходимые для осуществления коммерческо-посреднической деятельности.
11. Виды услуг, оказываемые посредниками.
12. Виды посредников: дилеры, их деятельность.
13. Особенности работы и типы дистрибьюторов.
14. Виды посредников: промышленные агенты.
15. Виды посредников: сбытовые агенты и их деятельность.

16. Виды посредников: торговые агенты и их деятельность.
17. Особенности деятельности брокеров.
18. Роль закупочной работы коммерческой деятельности торгового предприятия.
19. Содержание закупочной работы.
20. Методы определения потребности в товарах.
21. Источники поступления товаров в торговые предприятия.
22. Выбор поставщиков торговым предприятием.
23. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
24. Формы оптовой продажи товаров.
25. Методы оптовой продажи товаров со складов.
26. Виды оптовых торговых услуг.
27. Оптовые ярмарки и их роль в организации оптовой торговли. Классификация оптовых ярмарок.
28. Оптовые рынки как организационная форма торговли. Современное состояние, перспективы, проблемы их деятельности.
29. Аукционная торговля, ее особенности. Порядок ведения аукционных торгов. Виды аукционов.
30. Торги. Виды торгов. Порядок проведения торгов.
31. Товарные биржи. Их роль на рынке товаров и услуг.
32. Торговые дома, основные направления их деятельности, преимущества, классификация.
33. Торгово-промышленные палаты и особенности их деятельности.
34. Понятие о товарном ассортименте. Производственный и торговый ассортимент.
35. Широта и глубина ассортимента. Товары простого и сложного ассортимента. Сопутствующий ассортимент.
36. Ассортиментный перечень, его роль, последовательность разработки ассортимента торговой базы.
37. Товарные запасы и их роль в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.
38. Управление товарными запасами.
39. Использование маркетинга в деятельности оптовых предприятий
40. Организационно-правовые формы функционирования предприятий оптовой торговли
41. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли.
42. Модели построения и ведения коммерческой деятельности оптовых предприятий. Коммерческие инновации.
43. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности оптовых предприятий.
 1. ФГОС ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
 2. ООП ВПО по направлению 100700 Торговое дело;
 3. Аннотация к РПД утверждена на заседании кафедры МЭО ФЭИ (протокол № 3 от «12» декабря 2011 г.)

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К.Аммосова»
Финансово-экономический институт
Кафедра «Международных экономических отношений»

ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО НАПРАВЛЕНИЮ БАКАЛАВРИАТА
100700.62 – «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Якутск – 2013 г.

Программа учебной практики по направлению бакалавриата 100700.62 «Торговое дело» составлена ассистентом кафедры МГГО ФЭИ Парфеновой О.Т.

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании кафедры Международных экономических отношений ФЭИ СВФУ

«___» _____ 20__ г. протокол № ____

Зав.каф. МЭО ФЭИ _____ / Охлопкова Н.В./
(подпись)

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании Учебно-методической комиссии ФЭИ СВФУ

«___» _____ 20__ г. протокол № ____

Председатель УМК _____ /Яковлева О.С./
(подпись)

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании УМС СВФУ ____

«___» _____ 20__ г. протокол № ____

Председатель УМС _____ / Присяжный М.Ю./

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Раздел 1. Организационно-методические рекомендации по проведению практики.....	6
Раздел 2. Перечень тематических разделов, содержание и сроки, отводимые на их выполнение	7
Раздел 3. Методические рекомендации по выполнению задания по практике.....	8
Раздел 4. Методические рекомендации по подготовке отчета по практике.....	8
Раздел 5. Порядок подведения итогов практики.....	10
Приложение А.....	11
Приложение Б.....	12
Приложение В.....	13

Введение

Практика студентов является составной частью основной образовательной программы высшего профессионального образования по направлению бакалавриата 100700.62 Торговое дело.

Основными видами практики студентов, обучающихся по основной образовательной программе высшего профессионального образования по направлению бакалавриата 100700.62 Торговое дело, являются: учебно-ознакомительная и производственная, включая преддипломную практику.

Учебная практика дает возможность осмыслить и закрепить теоретические знания, полученные по специальным дисциплинам учебной программы.

Основные цели и задачи учебной практики:

Учебная практика имеет своей целью расширение и углубление теоретических знаний по основам коммерческой деятельности, получение первичных профессиональных умений и навыков, подготовка к осознанному изучению общепрофессиональных и специальных дисциплин.

К задачам практики относятся:

- изучение вида деятельности коммерческой организации, ее организационно-правовой формы, количественных параметров, принадлежности капитала;
- применение методов исследования товарных рынков и моделирования торгового ассортимента;
- изучение методов определения объемов закупок и продаж товаров;
- ознакомление с проведением переговоров, заключением и исполнением договора купли-продажи, поставки и др.;
- изучение способов расчетов по торговым сделкам;
- определение системы организации и управления процессами закупки, продажи и продвижения товара до потребителя;
- рассмотрение источников финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы предприятий;
- ознакомление с порядком государственного регулирования коммерческой деятельности организации;
- анализ основных показателей коммерческой деятельности и определение уровня ее эффективности.

Выбор базы практики осуществляется по индивидуальным или коллективным заявкам от организаций, занимающихся хозяйственной деятельностью и нацеленных на извлечение прибыли.

Практика в данных организациях осуществляется на основе договоров, в соответствии с которыми указанные организации обязаны предоставить студентам места для прохождения практики. В договоре учебное заведение и организация оговаривают все вопросы, касающиеся проведения практики.

Сроки прохождения практики в соответствии с учебным планом, установлены в 2 недели.

Требования к оценке знаний студентов и их отчетности:

Оценка «отлично» ставится студенту, при выполнении следующих критериев:

- прошедшему полный объем программы учебной практики;
- при соблюдении всех методических требований при оформлении отчета;
- студент должен дать обоснованные ответы на все вопросы при открытой защите отчета по учебной практике, в том числе и на имеющиеся в отчете замечания руководителя практики от предприятия.

Оценка «хорошо»:

- прошедшему полный объем программы учебной практики;
- студент должен дать обоснованные ответы на все вопросы при открытой защите отчета по практике, в том числе и на имеющиеся в отчете замечания руководителя практики от предприятия;
- при не соблюдении методических требований к оформлению отчетов по практике.

Оценка «удовлетворительно»:

- прошедшему полный объем программы практики;
- при не соблюдении методических требований к оформлению отчетов по практике;
- при отсутствии обоснованных ответов студента на все вопросы при открытой защите отчета по практике, в том числе и на имеющиеся в отчете замечания руководителя практики от предприятия.

Оценка «неудовлетворительно»:

- не прошедшему полный объем программы практики;
- при не соблюдении всех методических требований к оформлению отчетов по практике.

Студенты, не получившие положительной оценки по практике, считаются не выполнившими учебный план и не допускаются к государственным экзаменам и могут быть отчислены за невыполнение учебного плана.

Раздел 1. Организационно-методические рекомендации по проведению практики

За время прохождения практики на предприятии (организации) студент Университета обязан:

- выполнить задания, предусмотренные УМК по практикам;
- подчиняться действующим на предприятии Правилам внутреннего распорядка, изучить и строго соблюдать Правила охраны труда, Правила техники безопасности и производственной санитарии;
- систематически отчитываться перед руководителями практики о проделанной работе за определенный срок;
- нести ответственность за выполняемую работу и её результаты;
- составить индивидуальный календарный график прохождения практики, согласовать его с руководителем практики от предприятия и с руководителем практики от института (Приложение Б);
- вести календарный план-график (дневник) прохождения учебной практики студента (Приложение В);
- по окончании срока производственной практики представить письменный отчет (форма титульного листа дана в приложении А).

К отчету должна быть приложена характеристика, подписанная руководителем практики и заверенная печатью.

Практикой студента руководят руководители от Университета, которые назначаются распоряжением декана факультета по представлению заведующего кафедрой, и руководители практикой от предприятия (организации), назначенные приказом руководителя от предприятия (организации).

Руководитель практики от Университета перед её началом консультирует студентов о выполнении заданий программы практики и написанию отчетов, один раз в неделю посещает базы практики и оказывает студентам методическую и организационную помощь при выполнении ими программы практики, ведет учет выхода студентов на

практику, знакомит руководителей практики от предприятия (организации) с Учебно-методическим комплексом по практике и методикой проведения практики, требованиями к студентам-практикантам и критериями оценки их работы во время практики, изучает вопрос о наличии вакансий с целью дальнейшего трудоустройства выпускников Университета.

Руководитель практики от предприятия организует прохождение практики студентом: знакомит с организацией и методами коммерческой работы на конкретном рабочем месте, с охраной труда; помогает выполнить все задания и консультирует по вопросам практики; проверяет ведение студентом дневника и подготовку отчета о прохождении практики; осуществляет постоянный контроль за практикой студентов; кроме того, составляет характеристики, содержащие данные о выполнении программы практики и индивидуальных заданий, об отношении студентов к работе.

По согласованию с руководителями практики студент (или группа студентов) может получить индивидуальное задание на период производственной практики, увязанное с решением конкретных задач, стоящих перед предприятием или связанных с научно-исследовательской работой кафедры.

Раздел 2. Перечень тематических разделов, содержание и сроки, отводимые на их выполнение

Продолжительность и распределение времени учебной практики для студентов, обучающихся по направлению бакалавриата 100700.62 Торговое дело, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Календарно-тематический план по учебно-ознакомительной практике

Разделы	бакалавриат
1. Характеристика объекта практики	1 день
2. Анализ товарного рынка, торгового ассортимента и системы обслуживания	3 дня
3. Ознакомление с коммерческими условиями договоров и способами расчетов с поставщиками	1 день
4. Описание системы организации и управления процессами закупки, продажи и продвижения товара до потребителей	3 дня
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности	1 день
6. Оценка эффективности коммерческой деятельности	1 дня
Итого:	2 недели

Основными методами проведения учебно-ознакомительной практики являются: решение сквозных задач, отработка конкретных ситуаций при проведении деловых игр, посещение торговых и других предприятий (организаций) по профилю, изучение их информации на сайтах интернет-ресурсов, проведение тренингов, мастер-классов и др.

Раздел 3. Методические рекомендации по выполнению задания по практике

Студент выполняет следующие задания по учебно-ознакомительной практике:

1) описание характеристики предприятия (организации): полного фирменного наименования, места нахождения, вида деятельности, организационной структуры управления, этапов развития фирмы;

- 2) составление конъюнктурного обзора товарного рынка, на котором функционирует предприятие (организация);
- 3) представление структуры торгового ассортимента (ассортиментной матрицы, номенклатуры товаров, брендов, марок);
- 4) описание элементов системы торгового обслуживания (сервиса);
- 5) изучение особенностей коммерческих условий договоров по купле-продаже товаров и способов расчетов за поставленные товары;
- 6) составление схемы организации и управления процессами закупки, продажи и продвижения товара до потребителя;
- 7) ознакомление с порядком государственного регулирования деятельности коммерческой организации;
- 8) изучение показателей, характеризующих эффективность закупок и продаж товаров.

Руководители учебной практики могут давать студенту (или группе студентов) индивидуальные задания по направлениям научных исследований кафедры или решению задач предприятия (организации) в соответствии с календарно-тематическим планом.

Раздел 4. Методические рекомендации по подготовке отчета по практике

Структура отчета включает: титульный лист (см. приложение А), содержание отчета (перечень заданий), приложения, дневник и отзыв-характеристику.

Титульный лист отчета должен содержать сведения: о студенте (Ф.И.О., курс, форма обучения), месте и сроке прохождения практики, Ф.И.О. и должность руководителей практики от предприятия (организации) и Университета, их подписи. При этом реквизиты предприятия (организации), приведенные в отчете о практике, должны соответствовать данным, указанным в распоряжении декана факультета о направлении студента на практику.

Содержание практики определяется заданиями, установленными студенту (или группе студентов) руководителями практики от университета и предприятия. Отчет обязательно должен содержать не только информацию о выполнении заданий программы практики, но и анализ этой информации, выводы и рекомендации, разработанные каждым студентом самостоятельно.

В приложения к отчету включают таблицы, схемы, графики, копии документов, не представляющих коммерческую тайну, а также дневник прохождения практики на предприятии, в котором должны найти отражение конкретные действия студента в процессе практической деятельности на предприятии.

Отзыв-характеристика руководителя практики от предприятия (организации) о выполнении студентом-практикантом своих обязанностей должна быть заверена печатью предприятия (организации).

Примерный объем отчета по учебной практике должен составлять 10-15 страниц формата А4.

Оформление отчета должно соответствовать требованиям ГОСТ 2.105-95 «Общие требования к текстовым документам», предъявляемым к работам, направляемым в печать.

При наборе текста на компьютере:

- шрифт должен быть Times New Roman;
- размер шрифта основного текста – 14 пт;
- размер шрифта сносок, таблиц, приложений – 12пт;
- файл должен быть подготовлен в текстовом редакторе Word из пакета Microsoft Office 2000/2003, при этом должны быть установлены следующие параметры документа (Файл / Параметры / Поля):
- верхнее поле – 2,0 см;.

- нижнее поле – 2,0 см;
- левое поле - 3,0 см;
- Правое поле - 2,0 см;
- межстрочный интервал (Формат/Абзац) – полуторный;
- формат страницы (Файл / Параметры страницы / Размер бумаги) - А 4.

Страницы текста нумеруются, начиная с титульного листа. Нумерация страниц должна быть арабскими цифрами, сквозной по всему тексту.

Оформленный отчет представляется студентом на кафедру в сроки, определенные графиком учебного процесса, но не позже срока окончания практики. Руководитель практики от кафедры проверяет представленный студентом отчет о практике и решает вопрос о допуске данного отчета к защите.

Раздел 5. Порядок подведения итогов практики

Отчет, допущенный к защите руководителями практики, защищается в комиссии, состоящей из двух преподавателей кафедры: руководителя практики и преподавателя ведущего дисциплину, по которой проходит практика.

При выставлении оценки за практику, помимо результатов защиты отчета, учитывается отзыв-характеристика, представленной на студента руководителем практики от предприятия (организации). Результаты защиты отчетов о практике проставляются в зачетной ведомости и в зачетной книжке студента.

Студент, не выполнивший программу практики, по уважительной причине, направляется на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студент, не выполнивший программу практики, без уважительной причины, направляется на практику повторно в свободное от учебы время или отчисляется из Университета в установленном порядке.

В случае, если руководитель практики не допускает к защите отчет по практике, то отчет с замечаниями руководителя возвращается на доработку, а после устранения замечаний и получения допуска защищается студентом в установленный срок.

Студент, не защитивший в установленные сроки отчет по практике, считается имеющим академическую задолженность.

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени
М.К.Аммосова»
Финансово-экономический институт

ОТЧЕТ
по учебной практике

(указывается полное наименование предприятия)

Студент _____

_____ (фамилия, имя, отчество)

Факультет, группа _____

Руководитель практики от предприятия

Руководитель практики от института

Якутск, 2013г.

Форма индивидуального календарного плана работы

Разделы	Продолжительность
1. Зафиксировать в отчете наименование организации, основные реквизиты, местоположение, ФИО директора. Истории развития, организационно-правовой форме, организационной структуре, целях, задачах коммерческой деятельности, её оценке, информационном обеспечении; делопроизводстве и организации безопасности	1 день
2. Осуществление закупок товаров и управление товарными запасами.	4 дня
3. Ознакомление с организацией коммерческих операций, обеспечивающих товарооборот: доставкой, приемкой, хранением, отгрузкой, подготовкой к продаже и коммерческими расчетами	4 дня
4. Ознакомление с организацией продажами товаров со склада или товарных отделов (секций) розничного торгового предприятия	4 дня
5. Составление отчета по практике	1 день
Итого:	2 недели

Форма отчета

Дата	Содержание работы	Замечания руководителя на предприятии	Замечания руководителя практики

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Календарный план-график (дневник)
прохождения учебной практики студента

Студент _____ направляется для прохождения (указать вид) практики в

с «__» _____ 20__ г. по «__» _____ 20__ г.

Содержание выполняемых работ по программе	Сроки выполнения		Заключение и оценка руководителя от организации	Подпись руководителя от организации
	начало	окончание		

Согласовано:

_____ (должность руководителя подразделения, где проводится практика)

ФИО _____

_____ (дата)

Студент-практикант

ФИО _____

Руководитель кафедры

ФИО _____

Руководитель от организации

ФИО _____

_____ (дата)

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К.Аммосова»
Финансово-экономический институт
Кафедра «Международных экономических отношений»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Направление подготовки _____ 100700.62 – «Торговое дело» _____

Квалификация (степень) выпускника _____ бакалавр _____
(бакалавр/ магистр/ специалист)

Форма обучения _____ очная _____
(очная, заочная, очно-заочная)

Якутск – 2013 г.

Рабочая программа Производственной практики
составлена Платоновой В.Н., к.э.н., доцент ФЭИ СВФУ

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании кафедры
Международных экономических отношений ФЭИ СВФУ

« ____ » _____ 20__ г. протокол № ____

Зав.каф. МЭО ФЭИ _____ / Охлопкова Н.В./
(подпись)

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании Учебно-методической
комиссии ФЭИ СВФУ

« ____ » _____ 20__ г. протокол № ____

Председатель УМК _____ /Яковлева О.С./
(подпись)

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании УМС СВФУ ____

« ____ » _____ 20__ г. протокол № ____

Председатель УМС _____ / Присяжный М.Ю./

Программа производственной практики.

Программа производственной практики для направления 100700.62 "Торговое дело" для бакалавров кафедры «Международных экономических отношений» ФЭИ СВФУ

1. Общие положения

Проведение производственной практики студентов 4-ого курса бакалавриата Финансово-экономического института регламентируется ФГОС ВПО на направлению подготовки 100700 «Торговое дело» (бакалавр) в ред. Приказа Минобрнауки РФ от 31.05.2011 №1975.

Производственная практика студентов, получающих степень бакалавра, проводится в конце 3 курсе, в 6 семестре. Продолжительность практики – 4 недели.

Производственная практика является завершающим этапом обучения в бакалавриате и проводится для сбора, систематизации, обобщения материалов для подготовки бакалаврской работы.

Практика проводится, как правило, на предприятиях, в учреждениях и организациях по профилю подготовки студентов.

Общее организационно-методическое руководство практикой осуществляет кафедра Международных экономических отношений.

2. Цель практики

Целями проведения производственной практики студентов по специализации «Торговое дело» являются:

- закрепление знаний и навыков, полученных в процессе обучения,
- изучение особенностей и проблем деятельности торгового дела конкретной организации
- сбор, систематизация, обобщение материалов для последующего написания выпускной квалификационной работы бакалавра по предварительно выбранной теме.

3. Содержание практики

За 2 недели до начала прохождения производственной практики студент должен согласовать выбранную им тему выпускной квалификационной работы с научным руководителем. Индивидуальный план прохождения практики определяется в соответствии с темой ВКР и согласовывается с научным руководителем.

Руководители от организаций, где проходят практику студенты, осуществляют общее руководство практикой и дают отзыв на студентов, проходивших практику, с выставлением оценки.

Содержание практики зависит от места ее проведения. Производственная практика может быть организована на производственных и торговых предприятиях, исследовательских, рекламных компаниях и других организациях.

В случае организации практики на предприятии (производственном, торговом) студент должен:

1. Собрать информацию о предприятии, стратегических бизнес единицах и функциональном (ых) подразделении(ях), в которых он проходил практику (краткая

история развития, основные виды деятельности, основные показатели хозяйственной деятельности, оценка положения на рынке, организационная структура и т.д.)

2. Выполнять возложенные на него функциональные обязанности, включающие практическую работу с документами, анализ и решение рассматриваемых во время прохождения практики конкретных задач, связанных с темой ВКР

3. Собрать материалы для выпускной квалификационной работы бакалавра в соответствии с индивидуальным планом прохождения практики, согласованным с научным руководителем.

В случае организации практики в маркетинговой исследовательской компании студент может выступать в качестве участника выполняемого в компании исследовательского проекта, выполнять один из его этапов.

Во время прохождения практики студент должен:

1. Собрать материалы для выпускной квалификационной работы бакалавра в соответствии с индивидуальным планом прохождения практики, согласованной с научным руководителем. Материалы могут включать информацию о компании и функциональном (ых) подразделении (ях), в которых студент проходил практику или информацию о компании, по заказу которой выполняется консалтинговый или исследовательский проект.

2. Выполнять возложенные на него функциональные обязанности, связанные с решением конкретной консалтинговой задачи или задачи, связанной с маркетинговыми исследованиями.

В случае организации практики в рекламной компании студент может выступать в качестве участника разрабатываемой рекламной кампании.

Во время прохождения практики студент должен:

1. Собрать материалы для выпускной квалификационной работы в соответствии с индивидуальным планом прохождения практики, согласованным с научным руководителем. Материалы могут включать информацию о компании и функциональном (ых) подразделении (ях), в которых студент проходил практику, или информацию о компании, по заказу которой выполняется рекламная кампания.

2. Выполнять возложенные на него функциональные обязанности, связанные с решением конкретной задачи по разрабатываемой рекламной кампании.

4. Отчетность по практике

Отчет о прохождении производственной практики включает:

- отчет студента о прохождении практики с предоставлением собранных практических материалов в соответствии с темой ВКР и индивидуальным планом прохождения практики
- отзыв научного руководителя ВКР с оценкой;
- отзыв руководителя организации, где проводилась практика, с оценкой. Отзыв заверяется печатью организации и в нем должен быть указан срок прохождения практики в соответствии с приказом о практике;

Отчет студента о прохождении практики должен содержать:

- цели и задачи практики;

- характеристику организации, в которой студент проходил практику или для которой разрабатывается проект;
- оценку положения на рынке;
- характеристику структурного подразделения (подразделений), в котором (в которых) студент работал во время практики – анализ документов, регламентирующих деятельность подразделения;
- подробное описание задачи, поставленной перед студентом научным руководителем и руководителем практики со стороны организации;
- необходимые первичные документы, которые будут использованы при написании ВКР;
- предварительные результаты анализа поставленной проблемы, или проект методики для проведения маркетингового исследования, или предварительные рекомендации по решению консалтинговой задачи и т.п.

Отчет студента о прохождении практики должен содержать рабочий вариант аналитической части ВКР.

Все вышеперечисленные отчетные документы студенты представляют на кафедру. Защита отчетов по практике проводится в срок, установленный заведующим кафедрой и согласованный с деканом. Защита практики проводится кафедральной комиссией.

5. Форма итогового контроля

Итоговый контроль по результатам практики осуществляется по пятибалльной шкале. Итоговая оценка формируется следующим образом:

№	Виды контроля	%
1	Ведение дневника	10
2	Оценка руководителя практики от предприятия	15
3	Оценка руководителя практика от кафедры	15
4	Оценка качества отчета по практике	30
5	Защита отчета	30
		100

Сумма баллов	Оценка
85 – 100	5 (отлично)
65 – 84,9	4 (хорошо)
50 – 64,9	3 (удовлетворительно)
0 – 49,9	2 (неудовлетворительно)

Отрицательная оценка, полученная за прохождение практики, считается академической задолженностью.

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К.Аммосова»
Финансово-экономический институт
Кафедра «Международных экономических отношений»

Отчет
о прохождении производственной практики

Студента _____ группы

(Ф.И.О.)

Руководитель практики:
от организации

(Ф.И.О., должность)

Руководитель практики:
от университета

(Ф.И.О., должность)

Дата сдачи отчета _____

Дата защиты _____

Оценка _____

Якутск, 2013

**Календарный план
прохождения производственной практики**

студентом _____

в _____

наименование предприятия (организации)

№	Наименование перечня работ для ознакомления	Количество дней, отведенных для выполнения работ	Период выполнения работ
1	2	3	4

Руководитель практики от организации:

Руководитель практики от университета:

Дневник прохождения производственной практики

Студента _____

База практики _____

Руководитель практики от организации _____

Руководитель практики от университета _____

Дата прибытия на практику _____

Дата выбытия с места практики _____

Дата	Краткое содержание работы	Отметка руководителя о качестве выполнения работ	Подпись руководителя практики
1	2	3	4