

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Саидов Заурбек Асланбекович
 Должность: Ректор
 Дата подписания: 30.09.2024 00:43:00
 Уникальный программный ключ:
 2e8339f3ca5e6a5b4531845a12d1bb5d1821f0ab

Аннотации
практик, реализуемых по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое
дело»,
профиль подготовки «Организация и управление бизнесов в сфере
торговли»

Аннотация
рабочей программы учебной (ознакомительной) практики

Цель практики	- закрепление и углубление теоретической подготовки обучающегося, а также практическая подготовка в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.
Задачи дисциплины	- закрепление теоретических знаний, полученных при изучении базовых дисциплин; - освоение приемов и методов восприятия, обобщения и анализа информации в области профессиональной деятельности; - изучение основных практических навыков в будущей профессиональной деятельности; - формирование целостной картины, предстоящей профессионально-практической деятельности; - изучение и анализ различных показателей отрасли торговли, показателей деятельности торгового предприятия.
В результате прохождения практики обучающийся должен	достигнуть планируемые результаты обучения, по реализуемым компетенциям и соответствующим индикаторам, позволяющие ему эффективно решать теоретические и прикладные задачи, связанные с функционированием отдельных организаций в условиях рыночной экономики.

Аннотация
рабочей программы производственной (торгово-экономическая, торгово-технологическая) практики

Цель практики	- закрепление и расширение знаний, полученных студентами за время теоретического обучения на основе практического участия в деятельности предприятий, организаций, учреждений; - формирование умения применять их в профессиональной деятельности; - расширение практических навыков самостоятельной и научно-исследовательской работы, а также необходимых общекультурных и профессиональных компетенций.
Задачи дисциплины	- изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу фирмы, организации или предприятия; - исследование и анализ товарных рынков, в том числе анализ текущей коммерческой деятельности предприятий в условиях конкурентной среды; - анализ структуры управления предприятием с позиции эффективности его коммерческой деятельности; - изучение особенностей организации коммерческих сделок на рынке товаров и услуг; - прогнозирование и проектирование коммерческой деятельности предприятий; - изучение организации и технологии коммерческой деятельности, основных функций коммерческих подразделений; - изучение и анализ планирования закупок и сбыта продукции, а также формирование и проведение ассортиментной политики; - изучение материально-технического и кадрового обеспечения коммерческой деятельности предприятия; - оценка номенклатуры и качества товаров и услуг; - изучение механизма формирования затрат и ценообразования; - оценка социальной, экономической эффективности коммерческой деятельности; - анализ информационного обеспечения управления предприятием.
В результате прохождения практики обучающийся должен	Знать: - классификацию субъектов коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль; - управление торгово-технологическим процессом на предприятиях, принципы, нормы и методы проектирования торговых предприятий.

	Уметь: - выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты. Владеть: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности организации; - умением и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами для осуществления коммерческой деятельности; - умением вести деловые переговоры, осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение.
--	---

**Аннотация
рабочей программы преддипломной практики**

Цель практики	- окончательное закрепление сформированных умений и навыков, полученных в процессе обучения, обобщение знаний, совершенствование умений и навыков студентов, применение и адаптация полученных знаний по специальности, умений и навыков для решения конкретных профессиональных задач; приобретение в ходе практики новых теоретических и практических знаний и результатов, способствующих успешному выполнению и защите выпускной квалификационной работы. сбор материалов для выполнения выпускной квалификационной работы..
Задачи дисциплины	- обобщение и систематизация теоретических знаний на основе изучения опыта работы организации конкретного таможенного органа, его подразделений, а также организаций, совершающих таможенные операции и процедуры; - овладение методами принятия решений и осуществления таможенного контроля, выполнения основных должностных функций; - закрепление навыков практической деятельности при исполнении профессиональных обязанностей; - овладение методами аналитической и исследовательской работы по выявлению проблемных участков в деятельности таможенных органов и организаций,

	совершающих таможенные операции и процедуры и разработке оптимальных рекомендаций по их устранению; - выработка навыков работы в таможенных органах Российской Федерации; - сбор и обработка материалов, необходимых для выполнения выпускной квалификационной работы.
В результате прохождения практики обучающийся должен	<i>Знать:</i> - законодательство РФ и ТС в сфере торгового дела; - правила определения страны происхождения товара; - принципы управления в торговом деле; - информационные технологии торгового дела; - методологию коммерческой статистики; - электронный документооборот; - методы защиты информации; - методику расчета показателей, отражающих результативность деятельности торговых организаций; - методы проведения, принципы организации и планирования, а также требования к современному научному исследованию. <i>Уметь:</i> - выявлять риска при ведении бизнеса; - управлять коллективом; оценивать результаты деятельности сотрудников; - систематизировать и обобщать информацию, оценивать ресурсное обеспечение деятельности торговых организаций; - выявлять перспективные направления научных исследований - проводить научные исследования по различным направлениям коммерческой деятельности, критически оценивать полученные результаты и делать выводы; - выполнять статистические расчеты; выявлять и анализировать взаимосвязи по основным показателям и направлениям профессиональной деятельности; - оценивать ресурсное обеспечение деятельности; - осуществлять проверку сведений о финансово-хозяйственной деятельности организации; - разрабатывать планы и программы проведения научных исследований в области торгового дела; - применять необходимые методы научного исследования при разработке научных работ; - представлять результаты научной деятельности в устной и письменной формах. <i>Владеть:</i> - навыками принятия решений по управлению деятельностью коммерческих и торговых организаций; - информационными технологиями и средствами обеспечения их функционирования; - современными математико-статистическими методами сбора и обработки информации; - приемами составления, обработки и контроля служебных документов;

	- методами аудита при проведении проверок финансово - хозяйственной деятельности участников организации; - методикой выявления организационно-экономических, финансово-экономических и социально-экономических проблем коммерческой деятельности; - навыками поиска самостоятельного решения научных задач и способностью оценивать полученные результаты и делать выводы.
--	--