

Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova
Министерство Образования и Исследований Республики Молдова
Academia de Studii Economice din Moldova
Молдавская Экономическая Академия

COORDONAT

ОДОБРЕНО

Ministerul Educației și Cercetării

Министерством Образования и Исследований

nr./ № _____

din/ от _____

Ministru/ Министр _____ **Dan PERCIUN**

APROBAT

УТВЕРЖДЕНО

La ședința Senatului ASEM

На заседание Сената МЭА

Proces verbal nr./ Протокол № 8

din/ от 14 aprilie/апреля 2025

Rector/Ректор _____ **Alexandru STRATAN**



PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT

Учебный план

pentru ciclul I, studii superioare de licență

для I цикла, лицензиат

Nivelul calificării conform ISCED și CNC:

Уровень квалификации согласно ISCED и CNC:

Domeniul general de studii:

Общее направление образования:

Domeniul de formare profesională:

Направление профессиональной подготовки:

Programul:

Образовательная программа:

Numărul total de credite de studiu ECTS:

Общее количество зачетных единиц:

Titlul obținut la finele studiilor:

Звание присваиваемое по завершении обучения:

Baza admiterii:

Условия приема:

Limba de instruire:

Язык обучения:

Forma de organizare a învățământului:

Форма обучения:

6 ISCED și 6 CNC

6 ISCED и 6 CNC

041. Științe economice

041. Экономические науки

0416 Comerț cu ridicata și cu amănuntul

0416 Оптовая и розничная торговля

0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul

0416.1 Оптовая и розничная торговля

180 ECTS

180 зачетных единиц

Licențiat în Științe economice

Лицензиат экономических наук

Diploma de bacalaureat, diploma de studii profesionale sau alt act de studii echivalent, recunoscut de autoritatea competentă

Диплом бакалавра, диплом о среднем профессиональном образовании, или эквивалентный документ признанный компетентным органом

Română, rusă

Румынский, русский

Învățământ cu frecvență redusă

Заочное обучение

Înregistrat

Зарегистрировано

Agencia Națională de Asigurare a Calității în Educație și Cercetare
Национальным Агентством по Обеспечению Качества Образования и Исследований

Nr. / № _____ din / от _____

RESPONSABIL DE PROGRAM

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ПРОГРАММУ

Șef departament „Comerț, turism și alimentație publică”

Заведующий Департамента

 TURCOV Elena, dr. hab., prof. univ.

Aprobat / УТВЕРЖДЕНО:

Proces verbal nr./Протокол № 7

din/ от 09.04.2025

APROBAT

УТВЕРЖДЕНО

Președintele Consiliului Calității ASEM

Председатель Совета по качеству МЭА

 CASIAN Angela,
conf. univ., dr.

Proces verbal nr./Протокол № 5

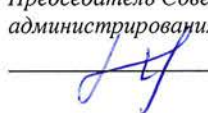
din/ от 11.04.2025

APROBAT

УТВЕРЖДЕНО

Președintele Consiliului Facultății „Business și Administrarea Afacerilor”

Председатель Совета факультета Бизнеса и делового администрирования

 LIVANDOVSKI Roman,
conf. univ., dr.

Proces verbal nr. /Протокол № 7

din/ от 10.04.2025

Calendarul universitar					
<i>Календарь образовательной деятельности</i>					
Termene (date calendaristice exprimate în luni) și durată (număr de săptămâni)					
Сроки (выраженные в месяцах) и длительность (число недель)					
Anul de studii <i>Учебный год</i>	Activități didactice <i>Расписание занятий</i>		Sesiuni de examinare <i>Экзаменационные сессии</i>		Stagii de practică <i>Практика</i>
	Sem. I <i>1-й сем.</i>	Sem. II <i>2-ой сем</i>	Sem. I <i>1-й сем.</i>	Sem. II <i>2-ой сем</i>	
Anul I <i>1 курс</i>	Octombrie - noiembrie <i>Октябрь-ноябрь</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Ianuarie – februarie <i>Январь-февраль</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Ianuarie <i>Январь</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Mai <i>Май</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	-
Anul II <i>2 курс</i>	Septembrie-octombrie <i>Сентябрь - октябрь</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Ianuarie – februarie <i>Январь-февраль</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Ianuarie <i>Январь</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Aprile - mai <i>Апрель – май</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Sem. IV <i>4-ый сем.</i> Februarie - martie <i>Февраль - март</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>
Anul III <i>3 курс</i>	Octombrie - noiembrie <i>Октябрь-ноябрь</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Februarie <i>Февраль</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Februarie <i>Февраль</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Mai <i>Май</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Sem. VI <i>6- ой сем.</i> Martie - aprilie <i>Март - апрель</i> 5 săpt. <i>5 недель</i>
Anul IV <i>4 курс</i>	Septembrie-octombrie <i>Сентябрь - октябрь</i> 3 săpt. <i>3 недели</i>	Ianuarie - Februarie <i>Январь - Февраль</i> 2 săpt. <i>2 недели</i>	Ianuarie <i>Январь</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Mai <i>Май</i> 1 săpt. <i>1 неделя</i>	Sem. VII <i>7-ой сем.</i> Octombrie - noiembrie <i>Октябрь - ноябрь</i> 5 săpt. <i>5 недель</i> Sem. VIII <i>8-ой сем.</i> Februarie - martie <i>Февраль - март</i> 4 săpt. <i>4 недели</i>
Total nr. săpt. <i>Общее количество недель</i>	12 săpt. <i>12 недели</i>	11 săpt. <i>11 недели</i>	4 săpt. <i>4 недели</i>	4 săpt. <i>4 недели</i>	17 săpt. <i>17 недели</i>

Plan de învățământ. Program de studii 0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul. Ciclul I Licență. ÎFR. 2025
Учебный план. Образовательная программа «Оптовая и розничная торговля». I цикл Лицензиат. 30.2025

Planul de învățământ pe anii de studii Учебный план по годам обучения									
Cod Код	Denumire a unității de curs / Наименование дисциплин	Total ore Общее объем часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам занятий			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite / Каличе ство зач.еди н.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостояте льная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoa re/Practice Лабортор ные/ Практичес кие занятия		
ANUL I de STUDII / 1-й курс									
SEMESTRUL I / 1-й семестр									
F.01.O.01.21	Microeconomie Микроэкономика	150	30	120	16	14	-	E	5
F.01.O.02.62	Matematica economieă Экономическая математика	150	30	120	16	14	-	E	5
F.01.O.03.13	Fundamentele științei mărfurilor Основы товароведения	180	36	144	20	4	12	E	6
G.01.O.04.61	Informatica economieă Экономическая информатика	60	12	48	4		8	E	2
G.01.O.05.22	Comunicare și corespondență economieă Экономическая коммуникация и корреспонденция	90	18	72	10	8	-	E	3
S.01.O.06.13	Standardizarea, metrologia și evaluarea conformității Стандартизация, метрология и оценка соответствия	120	24	96	18	6	-	E	4
Total discipline semestrul I Всего за 1-й семестр		750	150	600	84	46	20	6E	25
	Cultura comunicării în limba română pentru alolingvi ¹ Культура общения на румынском языке	60	12	48	-	12	-	V	-
SEMESTRUL II / 2-ой семестр									
F.02.O.07.21	Macroeconomie Макроэкономика	150	30	120	16	14	-	E	5
S.02.O.08.13	Microbiologia generală și a produselor alimentare Общая и пищевая микробиология	150	30	120	18	-	12	E	5
F.02.O.09.62	Statistică Статистика	150	30	120	16	14	-	E	5

¹ Se va preda doar în grupele alolingve / Только для преподавания в русских группах

Planul de învățământ pe anii de studii Учебный план по годам обучения									
Cod Код	Denumire a unității de curs / Наименование дисциплин	Total ore Общее объем часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам занятий			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite / Каличе ство зач.еди н.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостояте льная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoa re/Practice Лаборатор ные/ Практичес кие занятия		
G.02.O.10.32	Limba străină de afaceri (eng., fr., germ.) Иностранный деловой язык (англ., фр., нем.)	60	12	48	-	12	-	E	2
U.02.A.11.31	Integrare Economică și Economie Europeană Экономическая интеграция и европейская экономика	90	18	72	10	8	-	E	3
U.02.A.11. 23	Drept instituțional al Uniunii Europene Институциональн ое право Европейского Союза								
U.02.A.11. 11	Management Менеджмент								
U.02.A.11. 11	Cultura afacerilor Деловая культура								
SP.02.O.12.13	Practica de inițiere în specialitate Вводная практика по специальности	150	120	30	-	-	-	E	5
Total discipline semestrul II Всего за 2-ой семестр		750	240	510	60	48	12	6E	25
Total pe anul I de studii Всего за 1-й курс		1500	390	1110	144	94	32	12E	50
ANUL II de STUDII / 2-ой курс									
SEMESTRUL III / 3-й семестр									
F.03.O.13.62	Econometrie Эконометрия	150	30	120	16	14	-	E	5
F.03.O.14.13	Tehnici de evaluare a calității mărfurilor Методы оценки качества товаров	150	30	120	10	8	12	E	5
F.03.O.15.13	Bazele comerțului ¹ Основы торговли	150	30	120	20	10	-	E	5
F.03.O.16.12	Marketing Маркетинг	150	30	120	16	14	-	E	5
G.03.O.17. 22	Tehnici de comunicare în limba străină (eng., fr., germ.) Техника общения на иностранном языке (англ., фр., нем.)	60	12	48	-	12	-	E	2

¹ Se va preda în limba română pentru alolingvi/ Преподавание будет вестись на румынском языке для тех, кто не является носителем языка

Planul de învățământ pe anii de studii Учебный план по годам обучения									
Cod Код	Denumire a unității de curs / Наименование дисциплин	Total ore Общее объем часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам занятий			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite / Каличе ство заче.еди н.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостояте льная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoa re/Practice Лаборатор ные/ Практичес кие занятия		
U.03.A.18.22	Psihologie socială și economică Социальная и экономическая психология	90	18	72	10	8	-	E	3
	Sociologie Социология								
	Filosofie Философия								
	Politologie Политология								
Total discipline semestrul III Всего за 3-й семестр		750	150	600	72	66	12	6E	25
SEMESTRUL IV / 4-ый семестр									
S.04.O.19.13	Merceologia comercială a mărfurilor alimentare de origine vegetală ¹ Коммерческое товароведение продовольственны х товаров растительного происхождения	120	24	96	8	4	12	E	4
S.04.O.20.13	Merceologia comercială a produselor gustative, zaharoase și de cofetărie Коммерческое товароведение вкусовых и кондитерских товаров	120	24	96	8	4	12	E	4
S.04.O.21.13	Merceologia comercială a mărfurilor vestimentare Коммерческое товароведение одежно-обувных товаров	120	24	96	8	4	12	E	4
S.04.O.22.13	Proiect de an Курсовой проект	60	-	60	-	-	-	E	2
SP.04.O.23.13	Practica de specialitate I Практика по специальности I	240	200	40	-	-	-	E	8
Total discipline semestrul IV Всего за 4-ый семестр		660	272	388	24	12	36	5E	22
Total pe anul II de studii		1410	422	988	96	78	48	11E	47

¹ Se va preda în limba română pentru alolingvi/ Преподавание будет вестись на румынском языке для тех, кто не является носителем языка

Planul de învățământ pe anii de studii Учебный план по годам обучения									
Cod Код	Denumire a unității de curs / Наименование дисциплин	Total ore Общее объем часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам занятий			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite / Каличе ство зач.еди н.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостояте льная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoa re/Practice Лаборатор ные/ Практичес кие занятия		
Всего за 2-ой курс									
ANUL III de STUDII / 3-й курс									
SEMESTRUL V / 5-ый семестр									
S.05.O.24.13	Merceologia comercială a mărfurilor alimentare de origine animalieră Коммерческое товароведение продовольственных товаров животного происхождения	180	36	144	20	4	12	E	6
S.05.O.25.13	Identificarea falsificării mărfurilor Идентификация фальсифицированной продукции	120	24	96	12	12	-	E	4
S.05.O.26.13	Merceologia comercială a mărfurilor de uz casnic și socio-culturale ¹ Коммерческое товароведение хозяйственных и культурно-бытовых товаров	120	24	96	10	4	10	E	4
S.05.O.27.13	Tehnologia și organizarea comerțului angro Технология и организация оптовой торговли	120	24	96	14	10	-	E	4
S.05.O.28.13	Tehnologia și organizarea comerțului en-detail Технология и организация розничной торговли	120	24	96	14	10	-	E	4
S.05.A.29.13	Utilajele comerciale Торговое оборудование	90	18	72	10	8	-	E	3
	Transportul de mărfuri în comerț Перевозка грузов в торговле								
Total discipline semestrul V Всего за 5-ый семестр		750	150	600	80	48	22	6E	25
SEMESTRUL VI / 6-ой семестр									
S.06.O.30.13	Managementul calității mărfurilor	120	24	96	14	10	-	E	4

Planul de învățământ pe anii de studii Учебный план по годам обучения									
Cod Код	Denumire a unității de curs / Наименование дисциплин	Total ore Общее объем часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам занятий			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite / Каличе ство заче.еди н.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостояте льная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoa re/Practice Лабортор ные/ Практичес кие занятия		
	Менеджмент качества товаров								
S.06.O.31.51	Contabilitatea în comerț ¹ Бухгалтерский учет в торговле	180	36	144	18	18	-	E	6
S.06.O.32.13	Economia întreprinderilor de comerț Экономика коммерческих предприятий	120	24	96	14	10	-	E	4
S.06.O.33.13	Urbanism comercial Коммерческий урбанизм	120	24	96	14	10	-	E	4
S.06.A.34.13	Tehnologia negocierilor contractelor comerciale Технология переговоров по коммерческим контрактам	120	24	96	14	10	-	E	4
	Strategii și tactici de negociere comercială ¹ Стратегии и тактики коммерческих переговоров								
Total discipline semestrul VI Всего за 6-ой семестр		660	132	528	74	58	-	5E	22
Total pe anul III de studii Всего за 3-ой курс		1410	282	1128	154	106	22	11E	47
SEMESTRUL VII / 7- ой семестр									
S.07.O.35. 13	Igiena și securitatea mărfurilor Гигиена и безопасность товаров	120	24	96	8	4	12	E	4
S.07.O.36.41	Finanțe pentru afaceri comerciale Финансы для коммерческого бизнеса	150	74	76	44	30	-	E	5
SP.07.O.37.13	Practica de specialitate II Практика по специальности II	240	200	40	-	-	-	E	8
Total discipline semestrul VII Всего за 7-ой семестр		510	298	212	52	34	12	3E	17
SEMESTRUL VIII / 8-ой семестр									

¹ Se va preda în limba română pentru alolingvi/ Преподавание будет вестись на румынском языке для тех, кто не является носителем языка

Planul de învățământ pe anii de studii Учебный план по годам обучения									
Cod Код	Denumire a unității de curs / Наименование дисциплин	Total ore Общее объем часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам занятий			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite / Каличество зач.един.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостоятельная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoare/Practice Лабораторные/ Практические занятия		
S.08.O.38.13	Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor Проектирование и разработка продуктов и услуг	120	60	60	30	30	-	E	4
SP.08.O.39.13	Practica de licență Преддипломная практика	180	150	30	-	-	-	E	6
	Teza de licență Дипломная работа	270	-	270	-	-	-	E	9
Total discipline semestrul VIII Всего за 6-ой семестр		570	210	360	30	30	-	3E	19
Total pe anul IV de studii Всего за 3-й курс		1080	508	572	82	64	12	6E	36
TOTAL GENERAL pe anii de studii Всего за все года обучения		5400	1602	3798	476	342	114	40E	180

Stagiile de practică Практика						
Nr. №	Tipul stagiului de practică Вид практики	Semestru Семестр	Durată/ Длительность		Perioada desfășurării Период прохождения	Număr ECTS/ Каличество зач.един.
			Nr. săpt. Количество недель	Nr. ore Количество часов		
1.	Practica de inițiere în specialitate Вводная практика по специальности	IV	3	150	Februarie - martie Февраль - март	5
2.	Practica de specialitate I Практика по специальности I	VI	5	240	Martie - aprilie Март - апрель	8
3.	Practica de specialitate II Практика по специальности II	VII	5	240	Octombrie - noiembrie Октябрь - ноябрь	8
4.	Practica de licență Преддипломная практика	VIII	4	180	Februarie - martie Февраль - март	6
TOTAL Количество часов			17	810		27

Forma de evaluare finală a studiilor Финальная форма оценки знаний			
Nr. №	Forma de evaluare finală a studiilor Финальная форма оценки знаний	Termene de organizare / Сроки проведения	Nr. ECTS Каличество зач.един.
1.	Teza de licență Дипломная работа	Iunie июнь	9

Unități de curs la libera alegere									
Факультативные предметы									
Cod Код	Denumirea unității de curs Наименование дисциплин	Număr total de ore Общее количество часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам назначения			Forma de evaluare Форма оценки	Nr. ECTS Количество зач.един.
		Tota I / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостоятельная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинар ы	Laboratoare/Practi ce Лабораторные/ Практические занятия		
Anul I / 1-й курс									
Semestrul I / 1-й семестр									
G.01.L.01.22	Cultura vorbirii Культура речи	60	40	20	-	40	-	E	2
G.01.L.02.32	Limba străină II (eng., fr., germ., span.) Иностранный деловой язык II (англ., фр., нем., исп)	60	40	20	-	40	-	E	2
G.01.L.03.62	Elemente de matematică în economie Математика в экономике	60	40	20	20	20	-	E	2
U.01.L.04.42	Prevenirea utilizării sistemului financiar în scopul spălării banilor Предотвращение использования финансовой системы для целей отмывания денег	60	16	44	10	6	-	E	2
Semestrul II/ 2-ой семестр									
G.02.L.05.61	Programare WEB Веб- программирован ие	60	40	20	10	-	30	E	2
G.02.L.06.13	Securitatea muncii Безопасность труда	60	40	20	20	20	-	E	2
G.02.L.07.32	Limba străină II (eng., fr., germ., span.) Иностранный деловой язык II(англ., фр., нем., исп)	60	40	20		40	-	E	2
U.02.L.08.22	Ecologie și protecția mediului Экология и окружающая среда	60	16	44	10	6	-	E	2
Anul II / 2-ой курс									
Semestrul III/ 3-й семестр									
G.03.L.09.61	Excel pentru afaceri Excel для бизнеса	60	40	20	10	-	30	E	2
G.03.L.10.32	Limba străină II (eng., fr., germ., span.) Иностранный деловой язык II(англ., фр., нем., исп)	60	40	20		40	-	E	2
U.03.L.11.21	Metode și tehnici de cercetare economică	60	16	44	10	6	-	E	2

Unități de curs la libera alegere									
Факультативные предметы									
Cod Код	Denumirea unității de curs Наименование дисциплин	Număr total de ore Общее количество часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по видам назначения			Forma de evaluare Форма оценки	Nr. ECTS Количество зач.един.
		Total I/ Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостоятельная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинар ы	Laboratoare/Practi ce Лабораторные/ Практические занятия		
	Методы и приемы экономических исследований								
U.03.L.12.22	Psihologia comunicării de afaceri Психология деловой коммуникации	60	16	44	10	6	-	E	2
Semestrul IV/ 4-ый семестр									
G.04.L.13.11	Cultura afacerilor Деловая культура	60	40	20	20	20	-	E	2
G.04.L.14.32	Limba străină II (eng., fr., germ., span.) Иностранный деловой язык II(англ., фр., нем., исп)	60	40	20	-	40	-	E	2
G.04.L.15.11	Cultura organizațională Организационная культура	60	40	20	20	20	-	E	2
G.04.L.16.23	Protecția datelor cu caracter personal Защита личных данных	60	40	20	20	20	-	E	2
Anul III/ 3-й курс									
Semestru V/ 5-ый семестр									
G.05.L.17.32	Limba străină II (eng., fr., germ., span.) Иностранный деловой язык II(англ., фр., нем., исп)	60	40	20	-	40	-	E	2
U.05.L.18.31	Diplomația și etica în afaceri internaționale Дипломатия и этика в международных делах	60	16	44	10	6	-	E	2
U.05.L.19.23	Protecția proprietății intelectuale Защита интеллектуально й собственности	60	16	44	10	6	-	E	2
U.05.L.20.22	Voluntariat și parteneriat în asistența socială Добровольчество и партнерство в социальной работе	60	16	44	10	6	-	E	2

Modulul psihopedagogic Психопедагогический модуль									
Cod Код	Denumirea activității didactice continue Название образовательской деятельности	Total ore Количество часов			Număr de ore pe tipuri de activități Количество часов по назначению			Forma de evaluare / Форма оценки	Nr. credite/ Каллчест во зач.эдин.
		Total / Всего	Contact Direct / В аудитории	Studiu Individual / Самостоятельная работа	Curs/ Лекции	Seminar/ Семинары	Laboratoare/Practice Лабораторные/Практические занятия		
Semestrul I / 1-й семестр									
F.01.O.01	Pedagogie generală Общая педагогика	240	96	144	60	36	-	E	8
F.01.O.02	Teoria și metodologia curriculumului Теория и методология учебных программ	120	48	72	30	18	-	E	4
F.01.O.03	Psihologia educației Педагогическая психология	120	48	72	30	18	-	E	4
S.01.O.04	Teoria si metodologia instruirii Теория и методология преподавания	120	60	60	30	30	-	E	4
S.01.O.05	Teoria si metodologia evaluării Теория и методология оценивания	120	60	60	30	30	-	E	4
S.01.O.06	Management educațional Менеджмент образования	90	44	46	30	14	-	E	3
S.01.O.07	Comunicare educațională Коммуникация в сфере образования	90	44	46	30	14	-	E	3
Semestrul II/ 2-ой семестр									
S.02.O.08	Stagiu pedagogic Педаарггическая практика	900	900	-	-	-	900	E	30
TOTAL Количество часов		1800	1300	500	240	160	900	8E	60

LISTA COMPETENȚELOR ȘI A REZULTATELOR ÎNVĂȚĂRII AFERENTE PROGRAMULUI DE STUDII / ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СВЯЗАННЫХ С ПРОГРАММОЙ ОБУЧЕНИЯ

Competențe generale/profesionale <i>Общепрофессиональные/профессиональные компетенции</i>	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>
	<i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate / Выпускник/кандидат на присвоение квалификации может:</i>
CG 1. Aplicarea cunoștințelor fundamentale de teorie economică în domeniul de activitate. <i>ОПК 1. Применение фундаментальных знаний экономической теории в сфере деятельности.</i>	1. rezolva probleme specific nivelului microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale, aplicând conceptele fundamentale de teorie economică./ <i>решать конкретные задачи на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях в различных профессиональных ситуациях, применяя фундаментальные концепции экономической теории;</i>
CG 2. Analiza și desfășurarea activităților economice. <i>ОПК 2. Анализ и ведение хозяйственной деятельности</i>	2. aplica teorii, principii, metode și instrumente pentru a analiza și desfășura activități economice./ <i>применять теории, принципы, методы и инструменты для анализа и осуществления экономической деятельности</i>
CG 3. Colectarea, prelucrarea, analiza și interpretarea datelor, aplicarea indicatorilor, strategiilor și politicilor adecvate domeniului de activitate <i>ОПК 3. Сбор, обработка, анализ и интерпретация данных, применение индикаторов, стратегий и политик, соответствующих сфер деятельности.</i>	3. aplica metode, tehnici și procedee de colectare, prelucrare, analiză și interpretare a datelor în vederea fundamentării politicilor și strategiilor în domeniul de activitate profesională./ <i>применять методы, методики и процедуры сбора, обработки, анализа и интерпретации данных в целях обоснования политики и стратегии в сфере профессиональной деятельности;</i>
CG 4. Aplicarea software și a sistemelor de calcul și operare a datelor specific domeniului de activitate. <i>ОПК 4. Применение программного обеспечения, вычислительных и операционных систем, специфичных для сферы деятельности.</i>	4. aplica sisteme de calcul și operare a datelor, inclusiv software pentru minimizarea efortului uman și creșterea eficacității de execuție a prelucrărilor./ <i>применять вычислительные и операционные системы данных, включая программное обеспечение, для минимизации человеческих усилий и повышения эффективности выполнения обработки;</i>
CG 5. Organizarea activității conform cadrului juridic specific și aplicarea prevederilor normative și legislative din domeniul comerțului. <i>ОПК 5. Организация деятельности в соответствии с конкретными правовыми рамками и применение нормативных и законодательных положений в сфере торговли.</i>	5. aplica cadrul juridic care guvernează diferite forme de entități cu personalitate juridică pentru a asigura eficacitatea și performanța afacerii./ <i>применять правовую базу, регулиующую различные формы юридических лиц, для обеспечения эффективности и результативности бизнеса;</i>

Competențe generale/profesionale <i>Общепрофессиональные/профессиональные компетенции</i>	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>
	<i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate / Выпускник/кандидат на присвоение квалификации может:</i>
CP 1. Identificarea și aplicarea cadrului normativ adecvat merceologiei. ПК 1. <i>Определение и применение соответствующей нормативной базы для товароведения.</i>	6. analiza și aplica cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității mărfurilor./ <i>анализировать и применять нормативную базу по классификации, кодированию, стандартизации, метрологии и оценке соответствия товаров;</i>
CP 2. Identificarea proprietăților consumiste, a parametrilor și categoriilor de calitate a mărfurilor. ПК 2. <i>Определение потребительских свойств, параметров и категорий качества товаров.</i>	7. estima proprietățile consumiste, aplica cerințele față de calitatea mărfurilor stabilite în documentele normativ-tehnice./ <i>оценивать потребительские свойства, применять требования к качеству товаров, установленные в нормативно-технических документах;</i>
CP 3. Aplicarea metodelor/ modalităților de determinare a calității și evaluare a mărfurilor. ПК 3. <i>Применение методов/способов определения качества и оценки товаров.</i>	8. evalua calitatea mărfurilor prin diferite metode/tehnici./ <i>оценивать качество товаров различными методами;</i>
CP 4. Analiza procesului tehnologic de fabricare a mărfurilor, condițiile de păstrare, transportare și comercializare a mărfurilor. ПК 4. <i>Анализ технологического процесса производства товаров, условий хранения, транспортировки и реализации товаров.</i>	9. analiza respectarea procesului de fabricație, de transportare, păstrare a mărfurilor și starea ambalajului conform documentelor de referință./ <i>анализировать соблюдение технологических процессов производства, транспортировки, хранения товаров и состояния упаковки согласно нормативно-технической документации;</i>
CP 5. Elaborarea strategiei de formare a gamei sortimentale a mărfurilor. ПК 5. <i>Разработка стратегии формирования ассортимента ряда товаров.</i>	10. elabora strategii de formare a sortimentului, analizând gama sortimentală în cadrul întreprinderii comerciale./ <i>разрабатывать стратегии формирования ассортимента, проводить анализ ассортимента ряда на торговом предприятии;</i>
CP 6. Organizarea activității unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul. ПК 6. <i>Организация деятельности предприятий оптовой и розничной торговли.</i>	11. analiza și comenta tipurile unităților de comerț, identificând structura și particularitățile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul./ <i>анализировать и комментировать типы торговых единиц, определив структуру и особенности оптовых и розничных торговых единиц;</i>
CP 7. Analiza procesului tehnologic comercial al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	12. elabora scheme și proiecte de optimizare a procesului tehnologic comercial, identificând operațiile principale și secundare ale procesului tehnologic comercial./ <i>разрабатывать схемы и проекты оптимизации товарно-технологического</i>

Competențe generale/profesionale <i>Общепрофессиональные/профессиональные компетенции</i>	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>
	<i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate / Выпускник/кандидат на присвоение квалификации может:</i>
ПК 7. <i>Анализ торгово-технологического процесса предприятия оптовой и розничной торговли.</i>	<i>процесса, выявлять основные и вспомогательные операции товарно-технологического процесса;</i>
CP 8. Gestionarea procesului de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor în sala comercială a unităților de comerț. ПК 8. <i>Управление процессом приема, хранения, консервации, подготовки к продаже и выкладки товаров в торговом зале предприятий розничной торговли.</i>	13.demonstra modalități de recepționare, aranjare la păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare mărfurilor, identificând scheme de amplasare a mărfurilor în sala comercială./ <i>демонстрировать методы приемки, размещения на хранение, подготовки к продаже и выкладки товаров, определять схемы размещения товаров в торговом зале;</i>
CP 9. Gestionarea procesului de promovare/informare, vânzare și deservire, prestare a serviciilor comerciale și protecție a consumatorilor. ПК 9. <i>Управление процессом продвижения/информирования, продажами и обслуживанием, предоставлением коммерческих услуг и защитой прав потребителей.</i>	14.demonstra modalități de promovare, deservire și prestare a serviciilor comerciale, respectând drepturile consumatorilor./ <i>демонстрировать способы продвижения, обслуживания и предоставления коммерческих услуг, уважая права потребителей;</i>
CP 10. Gestionarea procesului de transportare a mărfurilor și circuitului eficient al ambalajului în cadrul întreprinderii de comerț. ПК 10. <i>Управление процессом транспортировки товаров и эффективной цепочкой упаковки на торговом предприятии.</i>	15.elabora proiecte de gestionare a procesului de încărcare-descărcare, de transportare a mărfurilor și circuitul de ambalaj./ <i>разрабатывать проекты управления процессом погрузки-разгрузки, транспортировки грузов и цепочкой упаковки;</i>
CP 11. Elaborarea politicii și strategiei de distribuție și aprovizionare. ПК 11. <i>Разработка политики и стратегии дистрибуции и поставок.</i>	16.elabora proiecte, planuri și grafice de distribuție utilizând diferite metode de aprovizionare a unităților de comerț./ <i>разрабатывать проекты, планы и графики распределения с использованием различных методов снабжения розничных точек;</i>
CP 12. Aplicarea managementului procesului comercial. ПК 12. <i>Применение управления бизнес-процессами.</i>	17.elabora proiecte de dirijare a fluxul de mărfă, analizând structura procesului comercial tehnologic și monitorizând calitatea produselor și serviciilor prestate consumatorilor./ <i>разрабатывать проекты по управлению товаропотоками, анализируя структуру технологического торгового процесса</i>

Competențe generale/profesionale <i>Общепрофессиональные/профессиональные компетенции</i>	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>
	<i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate / Выпускник/кандидат на присвоение квалификации может:</i>
	<i>и осуществляя контроль качества продукции и услуг, предоставляемых потребителям;</i>
CP 13. Aplicarea managementului resurselor umane. <i>ПК 13. Применение управления человеческими ресурсами.</i>	18.determina necesarul de resurse umane, demonstrând modalități de recrutare și stimulare a performanței prin crearea unui climat fizic și psihologic adecvat pentru unitatea / comercială./ <i>определять потребность в человеческих ресурсах, продемонстрировав способы подбора и стимулирования производительности путем создания соответствующего физического и психологического климата для коммерческого подразделения;</i>
CP 14. Aplicarea managementului resurselor materiale (infrastructura comercială). <i>ПК 14. Применение управления материальными ресурсами (коммерческая инфраструктура).</i>	19.elabora proiecte și planuri de modernizare și mentenanță a fondurilor fixe, de dotare cu utilaj și agregate, monitorizând respectarea regulilor de exploatare a utilajului și edificiilor comerciale./ <i>разрабатывать проекты и планы модернизации и ремонта основных фондов, оборудования и агрегатов, контролировать соблюдение правил эксплуатации оборудования и хозяйственных зданий;</i>
CP 15. Aplicarea conceptului marketing, mediu de piață, tipuri de piață, studiere și prognozare a pieței. <i>ПК 15. Применение концепции маркетинга, рыночная среда, типы рынков, маркетинговые исследования и прогнозирование.</i>	20.identifica problemele conceptuale ale pieței în baza analizei mediului, dimensiunilor, conjuncturii și segmentării pieței./ <i>выявлять концептуальные проблемы рынка на основе анализа среды, измерений, конъюнктуры и сегментации рынка;</i> 21.proiecta și analiza procesul de cercetare a pieței și elaborare a prognozelor de dezvoltare a unității comerciale./ <i>разрабатывать и анализировать процесс исследования рынка и прогнозы развития бизнес-подразделений;</i>
CP 16. Elaborarea și aplicarea politicilor de marketing. <i>ПК 16. Разработка и реализация маркетинговой политики</i>	22.analiza politicile de marketing și proiecta strategii de implementare a politicii de produs, de preț, de promovare și de plasament în unitatea comercială./ <i>анализировать маркетинговую политику и разрабатывать стратегии для реализации политики в отношении продукта, цен, продвижения и размещения в коммерческом подразделении;</i>

Competențe generale/profesionale <i>Общепрофессиональные/профессиональные компетенции</i>	Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>
	<i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate / Выпускник/кандидат на присвоение квалификации может:</i>
CP 17. Organizarea activității de marketing. ПК 17. Организация маркетинговой деятельности.	23. analiza și proiecta activități și manifestări de marketing, efectuând controlul și auditul activității de marketing./ анализировать и разрабатывать маркетинговые мероприятия и активности, осуществлять контроль и аудит маркетинговой активности.

**MATRICEA DE CORELARE A COMPETENȚELOR ȘI A REZULTATELOR ÎNVĂȚĂRII DIN STANDARDUL DE CALIFICARE CU
DISCIPLINELE/MODULELE DIN PLANUL DE ÎNVĂȚĂMÂNT / МАТРИЦА, ОТОБРАЖАЮЩАЯ КОМПЕТЕНЦИИ И РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИОННОГО СТАНДАРТА НА ПРЕДМЕТАХ/МОДУЛЯХ УЧЕБНОГО ПЛАНА**

Denumirea disciplinei/modulului Нaзвaние предмета/модуля	Codul modulului/disciplinei/Код модуля/предмета	Nr. de credite de studiu Кaличество зач.един.	Competențe / Компетенции																						
			Generale/ Общепрофессиональные					Profesionale / Профессиональные																	
			CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16	CP17	
			Rezultate ale învățării conform nivelului CNC Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC																						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23			
Microeconomie Микроэкономика	F.01.O.01.21	5	3	2																					
Matematica economică Экономическая математика	F.01.O.02.62	5		2	3																				
Fundamentele științei mărfurilor Основы товароведения	F.01.O.03.13	6						1,5	1,5	1,5	1,5														
Informatica economică Экономическая информатика	G.01.O.04.61	2	1	1																					
Comunicare și corespondență economică Коммуникации и экономическая переписка	G.01.O.05.22	3	3																						
Standardizarea, metrologia și evaluarea conformității Стандартизация, метрология и оценка соответствия	S.01.O.06.13	4						1	1	1	1														
Cultura comunicării în limba română pentru alolingvi* Культура общения на румынском языке для алолингвов		-	1	1																					
Macroeconomie Макроэкономика	F.02.O.07.21	5	2	3																					

Denumirea disciplinei/modulului Нaзвaние предмета/ модуля	Codul modulului/ disciplinei/К од модуля/ предмета	Nr. de credite de studiu Кaличес т во зач.един.	Competențe / Компетенции																						
			Generale/ Общепрофессиональные					Profesionale / Профессиональные																	
			CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16	CP17	
			Rezultate ale învățării conform nivelului CNC Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC																						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23			
Microbiologia generală și a produselor alimentare Общая и пищевая микробиология	S.02.O.08.13	5						2	2	1															
Statistică Статистика	F.02.O.09.62	5													3	2									
Limba străină de afaceri (eng., fr., germ.) Иностранный деловой язык (англ., фр., нем.)	G.02.O.10.32	2		2																					
Integrare Economică și Economie Europeană Экономическая интеграция и европейская экономика	U.02.A.11.31	3			1		1	1																	
Drept instituțional al Uniunii Europene Институциональное право Европейского Союза	U.02.A.11. 23	3			1		1	1																	
Management Менеджмент	U.02.A.11. 11	3	1	1			1																		
Cultura afacerilor Деловая культура	U.02.A.11. 11	3	1	1			1																		
Practica de inițiere în specialitate Вводная практика по специальности	SP.02.O.12.13	5							0,5	0,5			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5						
Econometrie Эконометрия	F.03.O.13.62	5			2	3																			
Tehnici de evaluare a calității mărfurilor Методы оценки качества товаров	F.03.O.14.13	5							2	3															
Bazele comerțului Основы торговли	F.03.O.15.13	5										2	2	1											

Denumirea disciplinei/modulului уи <i>Название предмета/ модуля</i>	Codul modulului/ disciplinei/ <i>К</i> <i>од модуля/ предмета</i>	Nr. de credite de studiu <i>Каличес</i> <i>т во</i> <i>зач.един.</i>	Competențe / Компетенции																						
			Generale/ <i>Общепрофессиональные</i>					Profesionale / <i>Профессиональные</i>																	
			CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP 14	CP15	CP 16	CP17	
			Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>																						
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Marketing <i>Маркетинг</i>	F.03.O.16.12	5		1							1	1	1				1								
Tehnici de comunicare în limba străină (eng., fr., germ.) <i>Техника общения на иностранном языке (англ., фр., нем.)</i>	G.03.O.17. 22	2															1		1						
Psihologie socială și economică <i>Социальная и экономическая психология</i>	U.03.A.18.22	3			1																				
Sociologie <i>Социология</i>			1		1							1													
Filosofie <i>Философия</i>			1		1							1													
Politologie <i>Политология</i>			1		1							1													
Merceologia comercială a mărfurilor alimentare de origine vegetală <i>Коммерческое товароведение продовольственных товаров растительного происхождения</i>	S.04.O.19.13	4								0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5									
Merceologia comercială a produselor gustative și de cofetărie <i>Коммерческое товароведение вкусовых и</i>	S.04.O.20.13	4									0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5								

Denumirea disciplinei/modulului Нaзвaние предмета/модуля	Codul modulului/ disciplinei/Код модуля/предмета	Nr. de credite de studiu Кaличество зач.един.	Competențe / Компетенции																						
			Generale/ Общепрофессиональные					Profesionale / Профессиональные																	
			CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16	CP17	
			Rezultate ale învățării conform nivelului CNC Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC																						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23			
кондитерских товаров																									
Merceologia comercială a mărfurilor vestimentare Коммерческое товароведение одежно-обувных товаров	S.04.O.21.13	4								0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5									
Proiect de an Курсовой проект	S.04.O.22.13	2							0,5		0,5		0,5		0,5										
Practica de specialitate I Практика по специальности I	SP.04.O.23.13	8							1	0,5	1		0,5	1	1	1	1	1							
Merceologia comercială a mărfurilor alimentare de origine animalieră Коммерческое товароведение продовольственных товаров животного происхождения	S.05.O.24.13	6							0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1								
Identificarea falsificării mărfurilor Идентификация фальсифицированной продукции	S.05.O.25.13	4						1	1	1				1											
Merceologia comercială a mărfurilor de uz casnic și socio-culturale	S.05.O.26.13	4								0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5									

Denumirea disciplinei/modulul ui <i>Название предмета/ модуля</i>	Codul modulului/ disciplinei/ <i>К од модуля/ предмета</i>	Nr. de credite de studiu <i>Каличес т во зач.един.</i>	Competențe / Компетенции																						
			Generale/ <i>Общепрофессиональные</i>					Profesionale / <i>Профессиональные</i>																	
			CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP 14	CP15	CP 16	CP17	
			Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>																						
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
<i>Коммерческое товароведение хозяйственных и культурно-бытовых товаров</i>																									
<i>Tehnologia și organizarea comerțului angro Технология и организация оптовой торговли</i>	S.05.O.27.13	4															2	1	1						
<i>Tehnologia și organizarea comerțului en-detail Технология и организация розничной торговли</i>	S.05.O.28.13	4								0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5							
<i>Utilajele comerciale Торговое оборудование</i>	S.05.A.29.13	3									0,5		0,5			1			1						
<i>Transportul de mărfuri în comerț Перевозка грузов в торговле</i>										0,5		0,5			1			1							
<i>Managementul calității mărfurilor Менеджмент качества товаров</i>	S.06.O.30.13	4					2	1						1											
<i>Contabilitatea în comerț Бухгалтерский учет в торговле</i>	S.06.O.31. 51	6															2		2		2				
<i>Economia întreprinderilor de comerț Экономика коммерческих предприятий</i>	S.06.O.32.13	4	0,5	0,5																	1	1	1		
<i>Urbanism comercial Коммерческий урбанизм</i>	S.06.O.33.13	4													1	1	1			1					

Denumirea disciplinei/modulul ui <i>Название предмета/ модуля</i>	Codul modulului/ disciplinei/ <i>К</i> <i>од модуля/ предмета</i>	Nr. de credite de studiu <i>Коллчес т во зач.един.</i>	Competențe / Компетенции																						
			Generale/ <i>Общепрофессиональные</i>					Profesionale / <i>Профессиональные</i>																	
			CG1	CG2	CG3	CG4	CG5	CP1	CP2	CP3	CP4	CP5	CP6	CP7	CP8	CP9	CP10	CP11	CP12	CP13	CP14	CP15	CP16	CP17	
			Rezultate ale învățării conform nivelului CNC <i>Результаты обучения в соответствии с уровнем CNC</i>																						
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
Tehnologia negocierilor contractelor comerciale <i>Технология переговоров по коммерческим контрактам</i>	S.06.A.34.13	4															1			1		1	1		
Strategii și tactici de negociere comercială <i>Стратегии и тактики коммерческих переговоров</i>																		1			1		1	1	
Igiena și securitatea mărfurilor <i>Гигиена и безопасность товаров</i>	S.07.O.35. 13	4				2	1	1																	
Finanțe pentru afaceri comerciale <i>Финансы для коммерческого бизнеса</i>	S.07.O.36.41	5															2		1		2				
Practica de specialitate II <i>Практика по специальности II</i>	SP.07.O.37.13	8						0,5	0,5	0,5		0,5	1	1	1	1	1								
Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor <i>Проектирование и разработка продуктов и услуг</i>	S.08.O.38.13	4						0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5									
Practica de licență <i>Преддипломная практика</i>	SP.08.O.39.13	6						0,5	0,5	0,5		0,5	1	0,5	0,5	1		0,5	0,5						
Teza de licență <i>Дипломная работа</i>		9						0,5	0,5	0,5		0,5	1	0,5	0,5	1	1	1			1		1		
TOTAL <i>Итого</i>		180																							

NOTA EXPLICATIVĂ / ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. Descrierea programului de studii. / Описание образовательной программы.

Profilul specialității: Specializarea Comerț cu ridicata și cu amănuntul pregătește specialiști capabili să gestioneze procesele comerciale moderne, în contextul unei economii de piață competitive. Programul oferă cunoștințe economice, juridice și manageriale aplicabile în activitățile de vânzare, logistică, marketing și relații comerciale, atât în comerțul en-gros, cât și în cel cu amănuntul.

Programul de studii **0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul** este în corespundere cu Nomenclatorul domeniilor de studii și al specialităților în învățământul superior, aprobat prin Hotărârea Guvernului Nr. 412 din 12.06.2024 cu privire la aprobarea Nomenclatorului domeniilor de studii și al specialităților în învățământul superior, Regulamentul cu privire la de organizare și desfășurare a învățământului la distanță și cu frecvență redusă în cadrul studiilor superioare de licență și de master nr. 164 din 25 martie 2025 și Plan-cadru pentru studii superioare de licență, de masterat și integrate aprobat prin Ordinul MEC nr. 510 din 07.04.2025.

Caracteristicile-cheie ale programului de studii 0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul sunt:

Forma de organizare: învățământ cu frecvență redusă;

Durata studiilor: 4 ani;

Credite de studii: 180 credite ECTS.

Limba de studiu: română/ rusă.

La studiile de licență la programul dat se pot înscrie: deținătorii diplomelor de bacalaureat sau un act echivalent de studii; diplomelor de colegiu; diplomelor de studii superioare.

Absolvenții programului de studii **0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul** se certifică prin Diplomă de licență, iar titlul obținut este de licențiat în științe economice.

2. Obiectivele programului de studiu inclusiv corespunderea acestora misiunii universității /

Цели образовательной программы, включая их соответствие миссии университета.

Misiunea Academiei de Studii Economice din Moldova este de a crea noi cunoștințe și a pregăti specialiști de înaltă calificare în cele mai diferite domenii ale științelor economice, precum și în domenii adiacente, capabili să participe ca antreprenori și forță de muncă activă și productivă într-o piață competitivă și ca cetățeni într-o societate democratică în continuă schimbare.

Scopul programului Comerț cu ridicata și cu amănuntul este în conformitate cu misiunea și obiectivele strategice ale ASEM. Acest program de formare profesională are scopul de a pregăti specialiști pentru activități în comerț care cunosc cadrul legal-normativ în domeniul activității comerciale, metode modern de organizare a proceselor de comercializare și verificare a calității mărfurilor, formării gamei sortimentale a mărfurilor de larg consum.

Obiectivele programului de studiu Comerț cu ridicata și cu amănuntul sunt:

- crearea unui mediu de învățare autentic, apropiat de mediul afacerilor și relevant intereselor persoanei, pentru realizarea obiectivelor proiectate: însușirea de cunoștințe, formarea de deprinderi și de competențe personale, sociale și profesionale;
- evaluarea problemelor contemporane cu privire la posibilitățile dezvoltării personale, intelectuale și profesionale a studenților;
- îmbinarea aspectelor de natură teoretică cu cultivarea unor abilități legate de realitățile activităților din domeniul administrării afacerilor;
- structurarea demersurilor educaționale pe concepția “învăță acționând” și dezvoltarea unor dexterități de ordin practic;
- valorificarea unor tehnici moderne de instruire, inclusiv de dezvoltare a creativității;
- aplicarea TIC în procesul de activitate;
- utilizarea metodelor și tehnicilor de analiză a pieței serviciilor de comerț;
- analiza, evaluarea și oferirea de soluții pentru probleme complexe în domeniu.

Aceste obiective corespund misiunii Academiei de Studii Economice din Moldova și sunt corelate cu

următoarele documente strategice:

- Planul Strategic al Academiei de Studii Economice din Moldova pentru perioada 2023-2027, prin obiectivele strategice: Asigurarea unui proces de instruire racordat la cele mai recente evoluții în sfera educației pe plan european și mondial; Modernizarea curriculumului universitar din perspectiva tehnologiilor didactice moderne, inclusiv a celor informaționale și comunicaționale; Reconceptualizarea formării continue a cadrelor didactice prin dezvoltarea competențelor acestora, necesare pentru realizarea parcursului educațional caracteristic unui mediu complex, într-o societate globală a cunoașterii; Redefinirea, în condițiile digitalizării instruirii, a misiunii și rolului pe care îl are biblioteca științifică ASEM în procesul de studii; Crearea de oportunități pentru dezvoltarea personală și profesională a studenților în vederea integrării active și responsabile în societate; Dezvoltarea culturii calității și a sistemului de asigurare a calității procesului de instruire și asigurare metodică-didactică;
- Strategia de internaționalizare a învățământului superior și cercetării în Academia de Studii Economice din Moldova pentru anii 2019-2025, prin obiectivele: Dezvoltarea cadrului de politici pentru asigurarea proceselor de internaționalizare a învățământului superior și cercetării din Republica Moldova; Consolidarea capacităților umane (cadre universitare și administrative) pentru promovarea cooperării internaționale și internaționalizării învățământului superior și cercetării; Internaționalizarea programelor de studii și curricula universitare prin creșterea numărului de programe comune cu instituții de peste hotare și a numărului de programe în limbi străine; Asigurarea calității cercetării științifice și dezvoltarea cooperării internaționale;

3. Evaluarea așteptărilor sectorului economic și social / Оценка ожидания экономического и социального сектора

La formularea competențelor au fost identificate așteptările angajatorilor din sectorul economic și social, exploatând contactele existente ale departamentului, facultății și ASEM.

În evaluarea așteptărilor s-a ținut cont de următoarele:

- studierea prevederilor cadrului normativ și regulator cu referire la procesele educaționale în învățământul superior, inclusiv Cadrul Național al Calificărilor și Cadrul European al Calificărilor;
- studierea regulamentelor interne, procedurilor, fișelor de post, din diferite organizații/instituții, angajatori potențiali;
- evaluarea necesităților pieței, aplicând diverse metode de cercetare;
- identificarea așteptărilor angajatorilor față de specialiștii din domeniul business și administrare; opiniile/sugestiile absolvenților despre programul de studiu și experiențele acumulate pe piața muncii.

4. Consultarea partenerilor în procesul de elaborare a programului de studii (angajatori, profesori, absolvenți etc) / Консультирование с партнерами в процессе разработки образовательной программы (работодателями, преподавателями, выпускниками и др.)

Programul de studiu 0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul este adaptat la schimbări prin consultarea părților interesate - angajatori, profesori, absolvenți, studenți etc.

Procesul de corelarea cu cerințele specifice mediului de afaceri s-a realizat prin:

- implicarea angajatorilor în procesul elaborării și perfecționării programului de studii (forma expertizei);
- comunicarea/consultarea în cadrul evenimentelor organizate de ASEM (mese rotunde, seminare, ateliere de lucru, simpozioane, concursuri economice studențești etc.);
- evaluarea competențelor practice ale studenților în cadrul practicii de producție și de licență;
- participarea în calitate de președinte/membru al Comisiei pentru examenul de licență.

Consultarea cadrelor didactice se realizează în cadrul ședințelor departamentului și ale Consiliului Facultății.

Opiniile și sugestiile studenților și absolvenților se identifică prin chestionarea/ interviuarea acestora, comunicarea continuă privind conținuturile din planul de învățământ, competențele dezvoltate etc.

5. Relevanța programului de studii pentru piața forței de muncă / *Существенность образовательной программы рынку труда*

Relevanța programului de studii pentru piața forței de muncă se distinge din obiectivele stabilite în Strategia națională de dezvoltare „Moldova 2030” în care sunt specificate măsurile privind pregătirea și perfecționarea cadrelor antrenate în comerț și contribuie la ridicarea calificării personalului și, ca efect, la creșterea nivelului prestațiilor comerciale. Gradul de noutate al programului dat constă în reliefaarea necesităților economiei reale din sectorul de comerț, care au fost evidențiate în urma anchetării și interviuării profesioniștilor din domeniu, care au stipulat necesarul de competențe generice și specifice pe care trebuie să le dețină un angajat la absolvirea programului de licență.

6. Posibilitățile de angajare a absolvenților / *Возможности трудоустройства для выпускников*

Absolvenții programului *Comerț cu ridicata și cu amănuntul* sunt pregătiți pentru organizarea, planificarea și conducerea activităților atât la nivelul unităților economice din sectorul de comerț cât și la nivel național: specialiști capabili să elaboreze politici și strategii de dezvoltare economică durabilă a sectorului, proiecte de lansare a afacerilor în domeniul dat, documente normative din domeniul serviciilor de comerț.

Programul de studii *0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul* are menirea de a pregăti specialiști pentru activități ce se referă la managementul întreprinderilor de comerț, precum și conducerii diferitor subdiviziuni ale organizațiilor (de stat, privată sau mixtă) și anume:

Domeniul ocupațional (CORM)	Domeniul ocupațional (ESCO)
142001 Comerciant 142002 Director întreprindere mică, patron (giran) (în comerț) 142003 Manager (în activitatea comercială) 142004 Manager (în comerț) 142006 Șef agenție comercială 142007 Șef complex comercial 142008 Șef laborator (în comerț) 142009 Șef secție (în comerț) 142010 Șef secție (la întreprinderile de afaceri) 142011 Șef secție mărfuri alimentare/nealimentare 142012 Șef serviciu comerț cu ridicata și cu amănuntul 142013 Șef stație de alimentare cu combustibile 232001 Profesor în învățământul profesional	1221 - Conducători în domeniul vânzări și marketing 1324 - Conducători de unități din domeniul aprovizionării și desfacerii de mărfuri 2433 - Specialiști în vânzarea de produse tehnice și medicale (exclusiv TIC) 2434 - Specialiști în vânzarea produselor de tehnologia informației și comunicațiilor

Aceștia vor fi responsabili pentru buna desfășurare a tuturor activităților: achiziționarea resurselor economice, producerea / prestarea serviciilor; vânzările; planificarea activității economice; dezvoltarea sistemului informațional; gestionarea resurselor umane. Totodată, absolvenții domeniul de formare *Comerț cu ridicata și cu amănuntul* sunt potențialii antreprenori care vor crea locuri de muncă și noi perspective în progresul socio-economic.

7. Accesul la studii a titularilor de diploma obținute după finalizarea respectivului program de studii / *Доступ к обучению для обладателей дипломов, полученных после окончания соответствующей образовательной программы*

Competențele, deprinderile și cunoștințele dobândite pe parcursul studiilor superioare de licență (ciclul I/nivelul 6 ISCED) pot fi aprofundate prin continuarea studiilor la programele de masterat (nivelul 7 ISCED) și apoi de doctorat (nivelul 8 ISCED), asigurându-se educația și dezvoltarea profesională continuă a absolvenților, în concordanță cu nevoile societății manifestate pe piața forței de muncă.

8. Lista competențelor și a rezultatelor învățării aferente programului de studii / *Знания, навыки и компетенции, предусмотренные учебной программой*

Programul de studii 0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul rezidă în formarea/dezvoltarea profesionale, generale și transversale necesare pentru activitatea profesională în domeniul 0416.1 Comerț cu ridicata și cu amănuntul

COMPETENȚE TRANSVERSALE (CT)	CT1. Dezvoltarea personală și profesională. CT2. Comunicarea, colaborarea și lucru în echipă. CT3. Aplicarea competențelor funcționale, tehnice și tehnologice. CT4. Adaptarea activității spre o economie verde/ economie circulară/sustenabilitate.
COMPETENȚE GENERALE (CG)	CG1. Aplicarea cunoștințelor fundamentale de teorie economică în domeniul de activitate. CG2. Analiza și desfășurarea activităților economice. CG3. Colectarea, prelucrarea, analiza și interpretarea datelor, aplicarea indicatorilor, strategiilor și politicilor adecvate domeniului de activitate. CG4. Aplicarea software și a sistemelor de calcul și operare a datelor specifice domeniului de activitate. CG5. Organizarea activității conform cadrului juridic specific și aplicarea prevederilor normative și legislative din domeniul comerțului.
COMPETENȚE PROFESIONALE (CP)	CP1. Identificarea și aplicarea cadrului normativ adecvat merceologiei. CP2. Identificarea proprietăților consumiste, a parametrilor și categoriilor de calitate a mărfurilor. CP3. Aplicarea metodelor/ modalităților de determinare a calității și evaluare a mărfurilor. CP4. Analiza procesului tehnologic de fabricare a mărfurilor, condițiile de păstrare, transportare și comercializare a mărfurilor. CP5. Elaborarea strategiei de formare a gamei sortimentale a mărfurilor. CP6. Organizarea activității unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul. CP7. Analiza procesului tehnologic comercial al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul. CP8. Gestionarea procesului de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor în sala comercială a unităților de comerț. CP9. Gestionarea procesului de promovare/informare, vânzare și servire, prestare a serviciilor comerciale și protecție a consumatorilor. CP10. Gestionarea procesului de transportare a mărfurilor și circuitului eficient al ambalajului în cadrul întreprinderii de comerț. CP11. Elaborarea politicii și strategiei de distribuție și aprovizionare. CP12. Aplicarea managementului procesului comercial. CP13. Aplicarea managementului resurselor umane. CP14. Aplicarea managementului resurselor materiale (infrastructura comercială). CP15. Aplicarea conceptului marketing, mediu de piață, tipuri de piață, studiere și prognozare a pieței. CP16. Elaborarea și aplicarea politicilor de marketing. CP17. Organizarea activității de marketing.

Lista rezultatelor învățării / Перечень результатов обучения

La finalizarea studiilor studentul poate:

1. rezolva probleme specifice nivelului microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale, aplicând conceptele fundamentale de teorie economică;
2. aplica teorii, principii, metode și instrumente pentru a analiza și desfășura activități economice;
3. aplica metode, tehnici și procedee de colectare, prelucrare, analiză și interpretare a datelor în vederea fundamentării politicilor și strategiilor în domeniul de activitate profesională;

4. aplica sisteme de calcul și operare a datelor, inclusiv software pentru minimizarea efortului uman și creșterea eficacității de execuție a prelucrărilor;
5. aplica cadrul juridic care guvernează diferite forme de entități cu personalitate juridică pentru a asigura eficacitatea și performanța afacerii;
6. analiza și aplica cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității mărfurilor;
7. estima proprietățile consumiste, aplica cerințele față de calitatea mărfurilor stabilite în documentele normativ-tehnice;
8. evalua calitatea mărfurilor prin diferite metode/tehnici;
9. analiza respectarea procesului de fabricație, de transportare, păstrare a mărfurilor și starea ambalajului conform documentelor de referință;
10. elaborează strategii de formare a sortimentului, analizând gama sortimentală în cadrul întreprinderii comerciale;
11. analiza și comentează tipurile unităților de comerț, identificând structura și particularitățile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul;
12. elaborează scheme și proiecte de optimizare a procesului tehnologic comercial, identificând operațiile principale și secundare ale procesului tehnologic comercial;
13. demonstrează modalități de recepționare, aranjare la păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor, identificând scheme de amplasare a mărfurilor în sala comercială;
14. demonstrează modalități de promovare, servire și prestare a serviciilor comerciale, respectând drepturile consumatorilor;
15. elaborează proiecte de gestionare a procesului de încărcare-descărcare, de transportare a mărfurilor și a circuitului de ambalaj;
16. elaborează proiecte, planuri și grafice de distribuție utilizând diferite metode de aprovizionare a unităților de comerț;
17. elaborează proiecte de dirijare a fluxului de mărfuri, analizând structura procesului comercial tehnologic și monitorizând calitatea produselor și serviciilor prestate consumatorilor;
18. determină necesarul de resurse umane, demonstrând modalități de recrutare și stimulare a performanței prin crearea unui climat fizic și psihologic adecvat pentru unitatea comercială;
19. elaborează proiecte și planuri de modernizare și mentenanță a fondurilor fixe, de dotare cu utilaj și agregate, monitorizând respectarea regulilor de exploatare a utilajului și edificiilor comerciale;
20. identifică problemele conceptuale ale pieței în baza analizei mediului, dimensiunilor, conjuncturii și segmentării pieței;
21. proiectează și analizează procesul de cercetare a pieței și elaborează prognozele de dezvoltare a unității comerciale;
22. analizează politicile de marketing și proiectează strategii de implementare a politicii de produs, de preț, de promovare și de plasament în unitatea comercială;
23. analizează și proiectează activități și manifestări de marketing, efectuând controlul și auditul activității de marketing.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. Описание образовательной программы

Профиль специальности: Специализация «Оптовая и розничная торговля» готовит специалистов, способных управлять современными коммерческими процессами в условиях конкурентной рыночной экономики. Программа дает экономические, юридические и управленческие знания, применяемые в сфере продаж, логистики, маркетинга и коммерческих отношений, как в оптовой, так и в розничной торговле.

Образовательная программа 0416.1 «Оптовая и розничная торговля» выполняется в соответствии с Номенклатурой в области обучения и специальностей высшего образования, утвержденной Решением Правительства № 412 от 12.06.2024, Положением об организации и проведении обучения по дистанционной и заочной формам в рамках высшего образования на уровне лицензиата и магистратуры, утверждённое Постановлением Правительства № 164 от 25 марта 2025 и кадровым планом высшего образования бакалавриата, магистратуры и интегрированного образования, утвержденным Приказом Министерства Образования и исследований Республики Молдова №. 510 от 07.04.2025.

Основными особенностями образовательной программы 0416.1 Оптовая и розничная торговля являются:

Организационная форма: заочная форма обучения;

Продолжительность обучения: 4 года;

Учебные кредиты: 180 кредитов ECTS.

Язык обучения: румынский/русский.

Поступить на лицензиат по данной программе могут: обладатели диплома бакалавра или эквивалентного документа об образовании; дипломы колледжа; дипломы о высшем образовании.

Выпускникам образовательной программы 0416.1 «Оптовая и розничная торговля» выдается диплом бакалавра с присвоением ученой степени бакалавра экономики.

2. Цели образовательной программы, в том числе их соответствие миссии университета.

Миссия Академии экономических знаний Молдовы — создание новых знаний и подготовка высококвалифицированных специалистов в самых разных областях экономических наук, а также в смежных областях, способных участвовать в качестве предпринимателей и активной и производительной рабочей силы на конкурентном рынке, а также в качестве граждан в постоянно меняющемся демократическом обществе.

Цель программы «Оптовая и розничная торговля» соответствует миссии и стратегическим целям ASEM. Целью данной профессиональной программы обучения является подготовка специалистов для торговой деятельности, знающих нормативно-правовую базу в сфере коммерческой деятельности, современные методы организации маркетинговых процессов и контроля качества товаров, формирования ассортиментного ряда товаров народного потребления.

Целями учебной программы «Оптовая и розничная торговля» являются:

- создание аутентичной среды обучения, приближенной к деловой среде и соответствующей интересам личности, для достижения поставленных целей: приобретения знаний, развития личных, социальных и профессиональных навыков и компетенций;
- оценка современных проблем, касающихся возможностей личностного, интеллектуального и профессионального развития студентов;
- сочетание теоретических аспектов с развитием навыков, связанных с реалиями деятельности делового администрирования;
- структурирование образовательных подходов на основе концепции «обучение на практике» и развитие практических навыков;

- - *использование современных методов обучения, в том числе развитие творческих способностей;*
- - *применение ИКТ в процессе деятельности;*
- - *использование методов и методик анализа рынка торговых услуг;*
- - *анализ, оценка и предоставление решений для сложных проблем в данной области.*

Эти цели соответствуют миссии Молдавской экономической академии и соотносятся со следующими стратегическими документами:

- *Стратегический план Молдавской экономической академии на период 2023-2027 гг., в котором определены стратегические цели: Обеспечение процесса обучения, связанного с новейшими достижениями в области образования на европейском и мировом уровне; Модернизация учебной программы вуза с точки зрения современных технологий обучения, в том числе информационно-коммуникационных технологий; Переосмысление непрерывной подготовки учителей путем развития их навыков, необходимых для достижения образовательного пути, характерного для сложной среды, в глобальном обществе знаний; Переосмысление, в контексте цифровизации образования, миссии и роли научной библиотеки ASEM в учебном процессе;*
- *Создание возможностей для личностного и профессионального развития студентов с целью активной и ответственной интеграции в общество;*
- *Развитие культуры качества и системы обеспечения качества учебного процесса и методического и дидактического обеспечения;*
- *Стратегия интернационализации высшего образования и научных исследований в Молдавской экономической академии на 2019-2025 годы, предусматривающая следующие цели: Разработка рамок политики для обеспечения процессов интернационализации высшего образования и научных исследований в Республике Молдова; Укрепление человеческого потенциала (академического и административного персонала) для содействия международному сотрудничеству и интернационализации высшего образования и исследований;*
- *Интернационализация учебных программ и учебных планов университетов за счет увеличения количества совместных программ с зарубежными учреждениями и количества программ на иностранных языках; Обеспечение качества научных исследований и развитие международного сотрудничества;*

3. Оценка ожиданий экономического и социального сектора

При формулировании компетенций были выявлены ожидания работодателей в экономической и социальной сферах с использованием существующих контактов кафедры, профессорско-преподавательского состава и ASEM.

При оценке ожиданий учитывалось следующее:

- *изучение положений нормативно-правовой базы, регулирующей образовательные процессы в системе высшего образования, в том числе Национальной рамки квалификаций и Европейской рамки квалификаций;*
- *изучение внутренних положений, процедур, должностных инструкций различных организаций/учреждений, потенциальных работодателей;*
- *оценка потребностей рынка, применение различных методов исследования;*
- *выявление ожиданий работодателей от специалистов в сфере бизнеса и администрирования;*
- *мнения/предложения выпускников о программе обучения и полученном опыте на рынке труда.*

4. Консультации с партнерами в процессе разработки образовательной программы (работодатели, преподаватели, выпускники и т.д.)

Учебная программа 0416.1 Оптовая и розничная торговля адаптируется к изменениям путем консультаций с заинтересованными сторонами — работодателями, преподавателями, выпускниками, студентами и т. д.

Процесс соотнесения с конкретными требованиями бизнес-среды был достигнут посредством:

- привлечение работодателей к процессу разработки и совершенствования образовательной программы (форма экспертизы);
- общение/консультации в рамках мероприятий, организуемых АСЭМ (круглые столы, семинары, мастер-классы, симпозиумы, студенческие экономические олимпиады и т. д.);
- оценка практических навыков студентов в рамках производственной и преддипломной практики;
- участие в качестве председателя/члена комиссии по приему экзамена на степень бакалавра.

Консультации профессорско-преподавательского состава проводятся на заседаниях советов кафедр и факультетов.

Мнения и предложения студентов и выпускников выявляются путем их опроса/интервьюирования, постоянного общения по содержанию учебной программы, развиваемым навыкам и т. д.

5. Соответствие образовательной программы рынку труда

Соответствие учебной программы требованиям рынка труда определяется целями, поставленными в Национальной стратегии развития «Молдова 2030», которая определяет меры по подготовке и совершенствованию кадров, обучающихся в сфере торговли, и способствует повышению квалификации кадров и, как следствие, повышению уровня коммерческих услуг. Степень новизны данной программы заключается в выявлении потребностей реальной экономики в сфере торговли, выявленных в результате опроса и интервьюирования специалистов в данной области, которые определили необходимые общие и специальные навыки, которыми должен обладать работник по окончании лиценциата.

6. Возможности трудоустройства выпускников

Выпускники программы «Оптовая и розничная торговля» готовы организовывать, планировать и управлять деятельностью как на уровне хозяйствующих субъектов в сфере торговли, так и на национальном уровне: специалисты, способные разрабатывать политику и стратегии устойчивого экономического развития отрасли, проекты запуска бизнеса в данной сфере, нормативные документы в сфере торговых услуг.

Образовательная программа 0416.1 «Оптовая и розничная торговля» направлена на подготовку специалистов для деятельности, связанной с управлением торговыми предприятиями, а также управлением различными подразделениями организаций (государственных, частных или смешанных), а именно:

Профессиональная область (Классификатора занятий в Республике Молдова) CORM	Профессиональная область (Европейские навыки, компетенции, квалификации и профессии) ESCO
142001 Коммерсант 142002 Менеджер малого бизнеса, владелец (гарант) (в торговле) 142003 Менеджер (в коммерческой деятельности) 142004 Менеджер (в торговле)	1221 - Руководитель в области продаж и маркетинга 1324 – Руководитель подразделения в области закупок и продажи товаров

142006 <i>Руководитель торгового агентства</i> 142007 <i>Начальник торгового комплекса</i> 142008 <i>Заведующий лабораторией (в торговле)</i> 142009 <i>Начальник отдела (в коммерции)</i> 142010 <i>Начальник отдела (в коммерческих предприятиях)</i> 142011 <i>Начальник отдела продовольственных/непродовольственных товаров</i> 142012 <i>Начальник отдела оптовой и розничной торговли</i> 142013 <i>Менеджер АЗС</i> 232001 <i>Преподаватель профессионального образования</i>	2433 - Специалисты по продаже технической и медицинской продукции (кроме ИКТ) 2434 - Специалисты по продаже продукции информационных технологий и коммуникации
---	---

Они будут отвечать за бесперебойное функционирование всех видов деятельности: закупку экономических ресурсов, производство/предоставление услуг; продажи; планирование хозяйственной деятельности; разработка информационной системы; управление человеческими ресурсами. В то же время выпускники направления подготовки «Оптовая и розничная торговля» являются потенциальными предпринимателями, которые будут создавать рабочие места и новые перспективы социально-экономического прогресса.

7. Доступ к обучению обладателей диплома, полученного после завершения соответствующей образовательной программы

Компетенции, навыки и знания, приобретенные в ходе высшего образования (цикл I/уровень ISCED 6), могут быть углублены путем продолжения обучения в магистратуре (уровень ISCED 7), а затем в докторантуре (уровень ISCED 8), что обеспечивает непрерывное образование и профессиональное развитие выпускников в соответствии с потребностями общества, проявляющимися на рынке труда.

8. Знания, навыки и компетенции, предусмотренные учебной программой

Учебная программа 0416.1 Оптовая и розничная торговля состоит из профессиональной, общей и трансверсальной подготовки/развития, необходимой для профессиональной деятельности в области 0416.1 Оптовая и розничная торговля.

COMPETENȚE TRANSVERSALE (CT) ТРАНСВЕРСАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ (ТК)	ТК 1. Личностное и профессиональное развитие. ТК 2. Коммуникация, сотрудничество и командная работа. ТК 3. Применение функциональных, технических и технологических навыков. ТК 4. Адаптация деятельности к зеленой экономике/циркулярной экономике/устойчивому развитию.
COMPETENȚE GENERALE (sectoriale/transsectoriale) (CG) ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ (отраслевые/межотраслевые) (ОПК)	ОПК 1. Применение фундаментальных знаний экономической теории в сфере деятельности. ОПК 2. Анализ и ведение хозяйственной деятельности. ОПК 3. Сбор, обработка, анализ и интерпретация данных, применение индикаторов, стратегий и политик, соответствующих сфере деятельности. ОПК 4. Применение программного обеспечения, вычислительных и операционных систем, специфичных для сферы деятельности.

	ОПК 5. Организация деятельности в соответствии с конкретными правовыми рамками и применение нормативных и законодательных положений в сфере торговли.
COMPETENȚE PROFESIONALE (CP) Профессиональные компетенции (ПК)	ПК 1. Определение и применение соответствующей нормативной базы для товароведения. ПК 2. Определение потребительских свойств, параметров и категорий качества товаров. ПК 3. Применение методов/способов определения качества и оценки товаров. ПК 4. Анализ технологического процесса производства товаров, условий хранения, транспортировки и реализации товаров. ПК 5. Разработка стратегии формирования ассортимента ряда товаров. ПК 6. Организация деятельности предприятий оптовой и розничной торговли. ПК 7. Анализ торгово-технологического процесса предприятия оптовой и розничной торговли. ПК 8. Управление процессом приема, хранения, консервации, подготовки к продаже и выкладки товаров в торговом зале предприятий розничной торговли. ПК 9. Управление процессом продвижения/информирования, продажами и обслуживанием, предоставлением коммерческих услуг и защитой прав потребителей. ПК 10. Управление процессом транспортировки товаров и эффективной цепочкой упаковки на торговом предприятии. ПК 11. Разработка политики и стратегии дистрибуции и поставок. ПК 12. Применение управления бизнес-процессами. ПК 13. Применение управления человеческими ресурсами. ПК 14. Применение управления материальными ресурсами (коммерческая инфраструктура). ПК 15. Применение концепции маркетинга, рыночная среда, типы рынков, маркетинговые исследования и прогнозирование. ПК 16. Разработка и реализация маркетинговой политики. ПК 17. Организация маркетинговой деятельности.

Результаты обучения:

По завершении программы обучения студент сможет:

1. решать конкретные задачи на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях в различных профессиональных ситуациях, применяя фундаментальные концепции экономической теории;
2. применять теории, принципы, методы и инструменты для анализа и осуществления экономической деятельности;
3. применять методы, методики и процедуры сбора, обработки, анализа и интерпретации данных в целях обоснования политики и стратегии в сфере профессиональной деятельности;

4. *применять вычислительные и операционные системы данных, включая программное обеспечение, для минимизации человеческих усилий и повышения эффективности выполнения обработки;*
5. *применять правовую базу, регулирующую различные формы юридических лиц, для обеспечения эффективности и результативности бизнеса;*
6. *анализировать и применять нормативную базу по классификации, кодированию, стандартизации, метрологии и оценке соответствия товаров;*
7. *оценивать потребительские свойства, применять требования к качеству товаров, установленные в нормативно-технических документах;*
8. *оценивать качество товаров различными методами;*
9. *анализировать соблюдение технологических процессов производства, транспортировки, хранения товаров и состояния упаковки согласно нормативно-технической документации;*
10. *разрабатывать стратегии формирования ассортимента, проводить анализ ассортиментного ряда на торговом предприятии;*
11. *анализировать и комментировать типы торговых единиц, определяя структуру и особенности оптовых и розничных торговых единиц;*
12. *разрабатывать схемы и проекты оптимизации товарно-технологического процесса, выявлять основные и вспомогательные операции товарно-технологического процесса;*
13. *демонстрировать методы приемки, размещения на хранение, подготовки к продаже и выкладки товаров, определять схемы размещения товаров в торговом зале;*
14. *демонстрировать способы продвижения, обслуживания и предоставления коммерческих услуг, уважая права потребителей;*
15. *разрабатывать проекты управления процессом погрузки-разгрузки, транспортировки грузов и цепочкой упаковки;*
16. *разрабатывать проекты, планы и графики распределения с использованием различных методов снабжения розничных точек;*
17. *разрабатывать проекты по управлению товаропотоками, анализируя структуру технологического торгового процесса и осуществляя контроль качества продукции и услуг, предоставляемых потребителям;*
18. *определять потребность в человеческих ресурсах, продемонстрировав способы подбора и стимулирования производительности путем создания соответствующего физического и психологического климата для коммерческого подразделения;*
19. *разрабатывать проекты и планы модернизации и ремонта основных фондов, оборудования и агрегатов, контролировать соблюдение правил эксплуатации оборудования и хозяйственных зданий;*
20. *выявлять концептуальные проблемы рынка на основе анализа среды, измерений, конъюнктуры и сегментации рынка;*
21. *разрабатывать и анализировать процесс исследования рынка и прогнозы развития бизнес-подразделений;*
22. *анализировать маркетинговую политику и разрабатывать стратегии для реализации политики в отношении продукта, цен, продвижения и размещения в коммерческом подразделении;*
23. *анализировать и разрабатывать маркетинговые мероприятия и активности, осуществлять контроль и аудит маркетинговой активности.*