

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 26.05.2025 15:18:59
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Маркетинговые инструменты прямых продаж

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МСЧН для направления подготовки/специальности:

38.03.01 "Экономика"

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

Общий профиль

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2023 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Маркетинговые инструменты прямых продаж» является освоение студентами базовых теорий финансовых рынков, фундаментальных концепций управления финансами компании, теоретических аспектов эффективной организации денежных потоков, обеспечивающих максимизацию рыночной стоимости компании.

В процессе изучения данного курса студенты приобретают навыки использования рыночных теорий, концепций и подходов для принятия решений в сфере управления финансовыми операциями.

Главными задачами, стоящими перед студентами при изучении курса, являются:

- получение современных теоретических знаний по базовым концепциям оценки эффективности финансовых операций;
- понимание концептуальных положений в сфере управления стоимостью финансовых активов;
- развитие аналитических способностей в области принятия финансовых решений.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Маркетинговые инструменты прямых продаж» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

| Шифр | Компетенция | Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины) |
|-------|---|--|
| УК-1 | Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач | УК-1.1 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов УК-1.2 Анализирует и контекстно обрабатывает информацию для решения поставленных задач с формированием собственных мнений и суждений УК-1.3 Предлагает варианты решения задачи, анализирует возможные последствия их использования |
| УК10 | Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | УК-10.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике УК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей УК-10.3 Использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски |
| УК-12 | Способность: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных | УК-12.1 - Осуществляет поиск нужных источников информации и данных, воспринимает, анализирует, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач |
| | | УК-12.2 - Проводит оценку информации, ее достоверность, строит логические умозаключения на основании поступающих информации и данных |
| | | УК-12.3 |

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Маркетинговые инструменты прямых продаж» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Маркетинговые инструменты прямых продаж».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

| Шифр | Наименование компетенции | Предшествующие дисциплины/модули, практики* | Последующие дисциплины/модули, практики* |
|-------|---|---|---|
| УК-1 | Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач | Микроэкономика Макроэкономика Институциональная экономика Статистика | Преддипломная практика |
| УК10 | Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | - | Преддипломная практика |
| УК-12 | Способность: искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных | Эконометрика | Цифровой банкинг Экономика цифровых рынков |

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Маркетинговые инструменты прямых продаж» составляет 3 зачетных единиц.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНО-Заочной** формы обучения

| Вид учебной работы | ВСЕГО, ак.ч. | Семестр(-ы) | | | |
|---|-----------------|-------------|---|------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Контактная работа, ак.ч. | | | | | |
| Лекции (ЛК) | 17 | | | 17 | |
| Лабораторные работы (ЛР) | | | | | |
| Практические/семинарские занятия (СЗ) | 17 | | | 17 | |
| Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч. | 56 | | | 56 | |
| Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч. | 18 | | | 18 | |
| Общая трудоемкость дисциплины | ак.ч. | 108 | | 108 | |
| | зач.ед. | 3 | | 3 | |

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

| Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела (темы) | Вид учебной работы* |
|--|--|---------------------|
| Сущность и основные виды финансовых операций | Понятие финансовых операций. Основные виды финансовых операций: кредитные операции, инвестиционные операции; операции с ценными бумагами, валютные операции, страховые операции и др. Введение в теорию управления финансами. Базовые концепции управления финансами: концепция денежного потока, временная ценность денег, концепция компромисса между риском и доходом, концепция стоимости капитала, гипотеза эффективности рынка капиталов, теория агентских отношений, концепция альтернативных издержек. Учет инфляции при определении доходности инвестиций. | ЛК - 4, СЗ - 4 |
| Фундаментальные концепции оценки стоимости финансовых активов | Финансирование деятельности фирмы и финансовые рынки. Теория «хотьбы наугад», технократический и фундаменталистский подходы. Простые и сложные проценты, понятие эффективной ставки. Аннуитеты. Денежные потоки и способы их оценки. Понятие приведенной стоимости. Базовая модель оценки финансовых активов. Обоснование расчета стоимости облигаций, привилегированных и обыкновенных акций. Теория опционного ценообразования. | ЛК - 4, СЗ - 4 |

| Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела (темы) | Вид учебной работы* |
|---|--|---------------------|
| Доходность и риск финансовой операции | Риск и доходность финансовых операций. Концепция риска и методы его оценки. Отношение инвесторов к риску, кривые безразличия. Гипотеза эффективности рынков; три формы эффективности. Линия рынка ценных бумаг. Модель ценообразования долгосрочных активов (САРМ). Концепция β -коэффициента. Арбитражная модель оценки требуемой доходности (АРТ). | ЛК - 4, СЗ - 4 |
| Концептуальные положения портфельного инвестирования | Инвестиционный риск и теория формирования портфеля. Понятие доходности портфеля и рыночной доходности. Систематический и несистематический риск. Понятие эффективного портфеля и граница эффективности. Линия рынка капитала. | ЛК - 5, СЗ - 5 |

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

| Тип аудитории | Оснащение аудитории | Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости) |
|--------------------|---|---|
| Компьютерный класс | Компьютерный класс для проведения занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная персональными компьютерами (в количестве ___ шт.), доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций. | <p>ауд. 430 Моноблок Lenovo AIO-300-22ISH Intel I5 2200 MHz/8 GB/1000 GB/DVD/audio, монитор 21"</p> <p>MS Windows 10 64bit 86626883 Microsoft Office 2016 86626883 Expert Systems 18487N SAP договор № С-16/15 Корпорация Галактика free Система БЭСТ-ОФИС 40475 Eviews10 70U00460 7-Zip free FastStone Image Viewer free FreeCommander free Adobe Reader free K-Lite Codec Pack free</p> |

| Тип аудитории | Оснащение аудитории | Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости) |
|---------------|---------------------|--|
| | | Альт-Инвест Сумм 8 95326045 Альт-Финансы 3 80603974 MS Power BI Desktop free |

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Брейли Ричард, Аллен Франклин, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. – Изд-во Вильямс, 2019. – 576 с.
2. Красина, Ф.А. Финансовые вычисления : учебное пособие / Ф.А. Красина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР), Факультет дистанционного обучения. - Томск : ТУСУР, 2015. - 190 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480646> .
3. Окулов, В.Л. Финансовые институты и рынки : учебное пособие / В.Л. Окулов ; Санкт-Петербургский государственный университет, Высшая школа менеджмента. - Санкт-Петербург. : Высшая школа менеджмента, 2015. - 316 с.; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=458077> .

Дополнительная литература:

1. Математические методы и модели исследования операций : учебник / под ред. В.А. Колемаева. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 592 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114719> .
Суглобов, А.Е. Операции с ценными бумагами : учебно-практическое пособие / А.Е. Суглобов, О.Н. Владимирова. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 191 с. [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=448206>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН <http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>
- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>
- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/>
- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>
- поисковая система Google <https://www.google.ru/>
- реферативная база данных SCOPUS <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Маркетинговые инструменты прямых продаж». <https://esystem.rudn.ru/course/view.php?id=4839>

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Маркетинговые инструменты прямых продаж» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИКИ:

Ст.преподаватель,

«Маркетинг»

В.В. Калыгина

Должность, БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Зав. кафедрой «Маркетинг»



А.В. Зобов

Наименование БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Зав. кафедрой «Маркетинг»



А.В. Зобов
