



## СОДЕРЖАНИЕ

**Примерной Основной Образовательной Программы (ПООП)  
по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело  
(магистр)**

	Стр.
1. Общие положения .....	3
2. Основания для разработки ПООП по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело (нормативные документы) .....	3-4
3. Перечень магистерских программ по направлению 100700.68-Торговое дело .....	4
4. Требования к результатам освоения основной образовательной программы подготовки магистра по направлению 100700.68-Торговое дело .....	4- 7
5. Примерные учебные планы основных магистерских программ по направлению 100700.68-Торговое дело .....	7-8
5.1. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг .....	9-12
5.2. Магистр науки и педагогики .....	13-16
<i>(представлены в отдельной папке в электронном виде)</i>	
6. Аннотации программ дисциплин учебного плана по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело .....	17
6.1. Перечень программ дисциплин базовой части учебного плана по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело .....	17
<i>(Аннотации программ представлены в отдельной папке в электронном виде)</i>	
6.2. Аннотация магистерской программы ««Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» .....	17-20
6.3. Перечень программ дисциплин вариативной части учебного плана магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» .....	20
<i>(Аннотации программ представлены в отдельной папке в электронном виде)</i>	
6.4. Аннотация магистерской программы «Магистр в области науки и педагогики» .....	21-23
6.5. Перечень программ дисциплин вариативной части учебного плана магистерской программы «Магистр науки и педагогики».....	24
<i>(Аннотации программ представлены в отдельной папке в электронном виде)</i>	
7. Требования к итоговой государственной аттестации по направлению 100700.68-Торговое дело .....	24-25
8. Список разработчиков ПООП, экспертов. ....	25-26

## **1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

Примерная основная образовательная программа высшего профессионального образования подготовки магистров **по направлению 100700-Торговое дело** (далее - ПООП) представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную в ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет» с учетом потребностей регионального рынка труда на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело.

ПООП ВПО регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки.

## **2. ОСНОВАНИЯ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ПРИМЕРНОЙ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ по направлению 100700.68 -Торговое дело ( магистр)**

Настоящая примерная основная образовательная программа разработана в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению 100700 -Торговое дело (квалификация (степень) магистр), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 ноября 2009 года № 628.
- Федеральным законом Российской Федерации от 24 октября 2007 г. №232-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования)»
- Федеральным законом Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. №309-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта».
- Федеральным законом Российской Федерации от 22 августа 1996 года №125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании».

- Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 февраля 2009 г. № 142 «Об утверждении правил разработки и утверждения федеральных государственных образовательных стандартов».

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) представляет собой совокупность требований, обязательных при реализации основных образовательных программ магистратуры по направлению подготовки 100700.68- Торговое дело всеми образовательными учреждениями высшего профессионального образования (высшими учебными заведениями), имеющими государственную аккредитацию, на территории Российской Федерации.

### **3. ПЕРЕЧЕНЬ МАГИСТЕРСКИХ ПРОГРАММ по направлению 100700.68-Торговое дело**

Магистерские программы вуза должны формировать у обучающихся умения и навыки в области: компьютерных технологий; организации экспертизы; иностранного языка; психологии; стратегического маркетинга; инновационных маркетинговых коммуникаций; рекламного менеджмента; бизнес-проектирования коммерческой деятельности, логистики, а также по дисциплинам (модулям) вариативной части, рабочие программы которых предусматривают цели формирования у обучающихся соответствующих умений и навыков.

В рамках реализации магистерской подготовки по направлению 100700-Торговое дело заявлены наиболее востребованные в сфере торговой деятельности следующие основные магистерские программы:

1. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг.
6. Магистр науки и педагогики.

### **4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ МАГИСТРАТУРЫ по направлению 100700.68-Торговое дело**

В ФГОС ВПО по направлению 100700.68-Торговое дело представлена компетентностная модель подготовки магистров, основанная на выявлении запросов работодателей к качеству подготовки выпускников ВПО, и востребованных в сфере торговой деятельности. Был выбран оптимальный

набор компетенций, реализуемый для разных вузов УМО по образованию в области коммерции, маркетинга и рекламы.

4.1. Выпускник магистратуры должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):

способностью совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень (ОК-1);

способностью к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОК-2);

готовностью к активному общению в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности; способностью использовать на практике умения и навыки в организации научно-исследовательских и научно-производственных работ, в управлении коллективом, влиять на формирование целей команды, воздействовать на ее социально-психологический климат в нужном для достижения целей направлении, оценивать качество результатов деятельности (ОК-3);

способностью свободно пользоваться русским и иностранными языками как средством делового общения и способностью к активной социальной мобильности (ОК-4);

способностью самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение (ОК-5);

способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей (ОК-6);

способностью анализировать, синтезировать и критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя всю полноту ответственности (ОК-7);

готовностью к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способностью быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования (ОК-8);

способностью учитывать роль психологических свойств личности в профессиональной деятельности, своевременно выявлять и разрешать

конфликтные ситуации, применять основные нормы и правила современного этикета (ОК-9).

4.2. Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

*торгово-технологическая деятельность:*

способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-1);

готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-2);

способностью выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-3);

готовностью разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-4);

*организационно-управленческая деятельность:*

способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия (ПК-5);

готовностью к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способностью к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-6);

способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-7);

*экспертная деятельность:*

способностью определять объекты и основания проведения экспертизы и обосновывать ее необходимость, готовностью выбирать и рационально

использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее (ПК-8);

*проектная деятельность:*

подготовленностью к проектированию и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ПК-9);

способностью к поиску инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг; к оценке прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров и организаций, ее обеспечению, к прогнозированию и проектированию ассортимента товаров; готовностью к проектированию и разработке бренд-технологий (ПК-10);

*научно-исследовательская деятельность:*

способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-11);

способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы (ПК-12);

способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ (ПК-13);

*педагогическая деятельность:*

способностью организовать и проводить образовательную деятельность с учетом современных достижений методики преподавания и профессиональных знаний в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы (ПК-14).

## **5. Примерные учебные планы магистерских программ по направлению 100700.68- Торговое дело**

Представленные примерные учебные планы по направлению подготовки 100700.68 - Торговое дело (магистр) определяют основные дисциплины данного направления подготовки, последовательность их освоения, значимость дисциплин, их трудоемкость и развиваемые компетенции.

При разработке примерных учебных планов в базовой части учтены требования ФГОС ВПО. Вариативная часть этих планов содержит дисциплины, обеспечивающие формирование общекультурных и

профессиональных компетенций в соответствии с заявленными основными магистерскими программами:

1. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг
2. Магистр науки и педагогики.



**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
 Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки  
 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
**Российский государственный торгово-экономический университет**  
 Учебно-методическое объединение по образованию в области коммерции  
 Учебно-методическое объединение по образованию в области маркетинга

УТВЕРЖДАЮ  
 Председатель Совета УМО,  
 ректор

\_\_\_\_\_/С.Н. Бабурин/

« 26 » января 2011 г.  
 протокол №1 заседания  
 президиума Совета УМО

**ПРИМЕРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
 подготовки магистра по направлению **100700.68 - Торговое дело**  
 магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»

Квалификация

магистр

Нормативный срок обучения 2

года

№ п/п	Наименование дисциплин (в том числе практик)	Зачетные единицы	Часы	Примерное распределение по семестрам							
				Трудоёмкость по ФГОС	Трудоёмкость	1-й семестр	2-й семестр	3-й семестр	4-й семестр	Форм а промежуточной аттестации	Коды Формируемых компетенций
1	2	3	4	18	17	23			9		
				5	6	7	8				
<b>М.1 Общенаучный цикл</b>		<b>23-24</b>									
	<b>Базовая часть (Б)</b>	<b>8</b>	<b>288</b>								
М.Б.1.01	Деловой иностранный язык	4	144	х				Экзамен	ОК-4		

М.Б.1.02	Психология	2	72		x			Зачет	ОК-3, ОК-6, ОК-9
М.Б.1.03	Компьютерные технологии в торговой деятельности	2	72	x				Зачет	ОК-5,ПК-9
	<b>Вариативная часть (В)</b>	<b>15-16</b>							
М.В.1.04	Методология науки	5	180		x			Экзамен	ОК-1, ОК-2,ПК-13
М.В.1.05	Сетевая экономика хозяйственной деятельности	5	180	x				Экзамен	ОК-1, ОК-7, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-6
	<b>Дисциплины по выбору студента:</b>	<b>5-6</b>							
М.В.1.06	Инновационный механизм в управлении коммерческой деятельности	3	108			x		Зачет	ОК-2, ОК-7, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-10, ПК-11, ПК-13
М.В.1.07	Планирование и прогнозирование в условиях рынка / Конкурентная политика коммерческих организаций	2-3	72-108		x			Зачет	
<b>М.2 Профессиональный цикл</b>		<b>41-42</b>							
	<b>Базовая (общепрофессиональная) часть</b>	<b>18</b>							
М.Б.2.01	Стратегический маркетинг предприятий на потребительском рынке	4	144		x			Экзамен	ОК-3, ОК-6,ОК-7, ПК-2, ПК-6, ПК-7, ПК-11, ПК-13
М.Б.2.02	Организация экспертизы потребительских товаров	4	144			x		Экзамен	ОК-1,ОК-2,ОК-3, ОК-4,ОК-5, ПК-8
М.Б.2.03	Инновационные маркетинговые коммуникации	2	72	x				Зачет	ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-4, ПК-10
М.Б.2.04	Рекламный менеджмент на потребительском рынке	4	144	x				Экзамен	ОК-1, ОК-2,ОК-7, ПК-6,ПК-7, ПК-13
М.Б.2.05	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	4	144		x			Экзамен	ОК-2, ОК-7, ОК-8, ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-11
	<b>Вариативная часть</b>	<b>23-24</b>							
М.В.2.06	Стратегическое управление коммерческой деятельностью	4	144	x				Экзамен	ОК-2, ОК-7, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-6, ПК-7

М.В.2.07	Современные информационные системы управления в торговле	4	144	х				Экзамен	ОК-4, ОК-8, ПК-4, ПК-11, ПК-17
М.В.2.08	Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики	4	144			х		Экзамен	ОК-2, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-6, ПК-7, ПК-12
М.В.2.09	Инвестиции на рынке товаров и услуг	4	144		х			Экзамен	ПК-1, ПК-2, ПК-6, ПК-7, ПК-10, ПК-11
	<b>Дисциплины по выбору студента:</b>	<b>6-8</b>							
М.В.2.10	Оценка бизнеса	4	144			х		Экзамен	ОК-2, ОК-7, ОК-8, ПК-2, ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-11
М.В.2.11	Международный бизнес / Корпоративное управление	3-4	108-144			х		Зачет	
	<b>Всего по циклам:</b>	<b>60</b>	<b>2160</b>						
<b>М.3 Практика и научно-исследовательская работа</b>		<b>45</b>	<b>1620</b>	х	х	х	х	Зачет с оценкой	
<b>М.4 Итоговая государственная аттестация</b>		<b>15</b>	<b>540</b>				х		
<b>Всего:</b>		<b>120</b>	<b>4320</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>36</b>	<b>24</b>		

В колонках 5-8 символом «х» указываются семестры для данной дисциплины; в колонке 9 - форма промежуточной аттестации (итогового контроля по дисциплине): «зачет» или «экзамен».

#### Бюджет времени, в неделях

Курсы	Теоретическое обучение	Экзаменационная сессия	Практики	Научно-исследовательская практика (работа)	Итоговая государственная аттестация	Каникулы	Всего
I	35	6	4	Параллельно с теоретическим обучением	-	7	52
II	23	3	6	5	5	10	52
Итого:	58	9	10	5	5	17	104

Настоящий учебный план составлен, исходя из следующих данных (в зачетных единицах):

Теоретическое обучение, включая экзаменационные сессии	- 60 зачетных единиц
Практики и научно-исследовательская работа	- 45 зачетных единиц
Итоговая государственная аттестация	- 15 зачетных единиц
Итого:	120 зачетных единиц

Разработчики:

Проректор по учебной работе, заведующий  
кафедрой организации и технологии коммерции

/Г.Я. Резго/

Профессор кафедры маркетинга и рекламы, д.т.н.

/М.А. Николаева/

Профессор кафедры организации и технологии коммерции, к.т.н.

/Ф.П. Половцева/

Профессор кафедры организации и технологии коммерции, д.э.н.

/Т.И.. Николаева/

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
 Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки  
 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
**Российский государственный торгово-экономический университет**  
 Учебно-методическое объединение по образованию в области коммерции  
 Учебно-методическое объединение по образованию в области маркетинга

УТВЕРЖДАЮ  
 Председатель Совета УМО,  
 ректор

\_\_\_\_\_/С.Н. Бабурин/

« 26 » января 2011 г.  
 протокол №1 заседания  
 президиума Совета УМО

**ПРИМЕРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
 подготовки магистра по направлению **100700.68 -Торговое дело**  
 магистерская программа «Магистр в области науки и педагогики»

Квалификация **магистр**  
 Нормативный срок обучения **2 года**

№ п/п	Наименование дисциплин (в том числе практик)	Зачетные единицы	Часы	Примерное распределение по семестрам							
				Трудоёмкость по ФГОС	Трудоёмкость	1-й семестр	2-й семестр	3-й семестр	4-й семестр	Форма промежуточной аттестации	Коды формируемых компетенций
						Количество недель					
1	2	3	4	5	6	7	8	9			
<b>М.1 Общенаучный цикл</b>		<b>23</b>									
	<b>Базовая часть (Б)</b>	<b>8</b>									
М.Б.1.01	Деловой иностранный язык	4		х				Экзамен	ОК-4		

М.Б.1.02	Психология	2			x			Зачет	ОК-3,ОК-6,ОК-7,ОК-9
М.Б.1.03	Компьютерные технологии	2		x				Зачет	ОК-5,ПК-9
	<b>Вариативная часть (В)</b>	<b>15</b>							
М.В.1.04	Педагогика	5		x				Экзамен	ОК-3, ОК-4, ОК-5,ОК-8, ПК-14
М.В.1.05	Логика и теория аргументации	5				x		Экзамен	ОК-1,ОК-2,ПК-1
	<i>Дисциплины по выбору студента:</i>	<b>5</b>							
М.В.1.06	Социология управления / Экономическая социология	3			x			Зачет	
М.В.1.07	Государственное регулирование экономики и экономическая политика / История экономики	2			x			Зачет	
<b>М.2 Профессиональный цикл</b>		<b>37</b>							
	<b>Базовая (общепрофессиональная) часть</b>	<b>12</b>							
М.Б.2.01	Стратегический маркетинг	3			x			Экзамен	ОК-3, ОК-6,ОК-7, ПК-2, ПК-6,ПК-7,ПК-11, ПК-13
М.Б.2.02	Инновационные маркетинговые коммуникации	2				x		Экзамен	ОК-2, ОК-5,ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-4, ПК-6,ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-12
М.Б.2.03	Организация экспертизы	2		x				Экзамен	ОК-1, ОК-2,ОК-3, ОК-6, ОК-7,ОК-8, ПК-1, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-10, ПК-12
М.Б.2.04	Рекламный менеджмент	2		x				Зачет	ОК-1, ОК-2, ОК-7, ПК-6,ПК-7, ПК-13
М.Б.2.05	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	3			x			Экзамен	ОК-2, ОК-7, ОК-8, ПК-6, ПК-7, ПК-9, ПК-10, ПК-11
	<b>Вариативная часть</b>	<b>25</b>							
М.В.2.06	Теория науки	5		x				Экзамен	ОК-1, ОК-2
М.В.2.07	Основы научных исследований	5		x				Экзамен	ОК-1, ОК-2 ОК-7, ПК-1, ПК-7, ПК-11, ПК-12, ПК-13

М.В.2.08	Методика преподавания	4				х		Экзамен	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ПК-11, ПК-13, ПК-14
М.В.2.09	Инновации в сфере образования и науки	4			х			Экзамен	ОК-1, ОК-2, ОК-5, ПК-1, ПК-4, ПК-9
	<i>Дисциплины по выбору студента:</i>	<b>7</b>							
М.В.2.10	Инновационные педагогические технологии / Игровое моделирование в учебном процессе	3				х		Экзамен	
М.В.2.11	Построение системы управления знаниями и компетенциями на предприятии / Управление инновационной деятельностью в коммерции	4				х		Зачет	
<b>М.3 Практика и научно-исследовательская работа</b>		<b>45</b>		х	х	х	х	Зачет с оценкой	
<b>М.4 Итоговая государственная аттестация</b>		<b>15</b>					х		
<b>Всего:</b>		<b>120</b>		30	30	36	24		

В колонках 5-8 символом «х» указываются семестры для данной дисциплины; в колонке 9 - форма промежуточной аттестации (итогового контроля по дисциплине): «зачет» или «экзамен».

#### Бюджет времени, в неделях

Курсы	Теоретическое обучение	Экзаменационная сессия	Практики	Научно-исследовательская практика (работа)	Итоговая государственная аттестация	Каникулы	Всего
I	35	6	4	Параллельно с теоретическим обучением	-	7	52
II	22	4	6		10	10	52
Итого:	57	10	10		10	17	104

Настоящий учебный план составлен, исходя из следующих данных (в зачетных единицах):

- Теоретическое обучение, включая экзаменационные сессии - 60 зачетных единиц
- Практики и научно-исследовательская работа - 45 зачетных единиц
- Итоговая государственная аттестация - 15 зачетных единиц

Итого: 120 зачетных единиц

Разработчики:

Проректор по учебной работе, заведующий  
кафедрой организации и технологии коммерции

/Г.Я. Резго/

Профессор кафедры маркетинга и рекламы, д.т.н.

/М.А. Николаева/

Профессор кафедры организации и технологии коммерции, к.т.н.

/Ф.П. Половцева/

Профессор кафедры организации и технологии коммерции, д.э.н.

/Т.И.. Николаева/



## **6. Аннотации программ дисциплин учебного плана по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело**

### **6.1. Перечень программ дисциплин базовой части учебного плана по направлению подготовки 100700.68-Торговое дело**

#### *М.1 Общенаучный цикл*

	Базовая часть (Б)
М.Б.1.01	Иностранный язык
М.Б.1.02	Психология
М.Б.1.03	Компьютерные технологии

#### *М.2 Профессиональный цикл*

	Базовая (общепрофессиональная) часть
М.Б.2.01	Стратегический маркетинг
М.Б.2.02	Инновационные маркетинговые коммуникации
М.Б.2.03	Организация экспертизы
М.Б.2.04	Рекламный менеджмент
М.Б.2.05	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности

Аннотации примерных программ дисциплин базовой части циклов учебного плана представлены в отдельной папке *в электронном виде*.

### **6.2. Аннотация магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»**

#### **1. Область профессиональной деятельности**

Область профессиональной деятельности магистра включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Основные сферы профессиональной деятельности магистра:

- научные, научно-производственные учреждения и организации сферы коммерции и предпринимательства;
- предприятия, осуществляющие коммерческую деятельность в отраслях промышленности, сельского хозяйства, внешней, внутренней торговле и сфере услуг.

#### **2. Объекты профессиональной деятельности**

Объектами профессиональной деятельности магистров являются: товары потребительского и производственного назначения; услуги по торговому обслуживанию покупателей; коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы; выявляемые и формируемые потребности; средства рекламы; методы и средства испытания и контроля качества товаров; научно-исследовательские процессы, образовательные средства и методы.

### **3. Виды профессиональной деятельности:**

- торгово-технологическая;
- организационно-управленческая;
- экспертная;
- проектная.

### **4. Требования к результатам освоения основной образовательной программы подготовки выпускника по магистерской программе «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» направления 100700.68-Торговое дело.**

Дисциплины магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» направлены на формирование следующих обязательных общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных во ФГОС ВПО по направлению подготовки 100700.68 - Торговое дело:

**выпускник должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):**

способностью совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень (ОК-1);

способностью к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОК-2);

готовностью к активному общению в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности; способностью использовать на практике умения и навыки в организации научно-исследовательских и научно-производственных работ, в управлении коллективом, влиять на формирование целей команды, воздействовать на ее социально-психологический климат в нужном для достижения целей направлении, оценивать качество результатов деятельности (ОК-3);

способностью свободно пользоваться русским и иностранными языками как средством делового общения и способностью к активной социальной мобильности (ОК-4);

способностью самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение (ОК-5);

способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей (ОК-6);

способностью анализировать, синтезировать и критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя всю полноту ответственности (ОК-7);

готовностью к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способностью быть мобильным на рынке труда и подготовленным к

продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования (ОК-8).

**выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):**

*торгово-технологическая деятельность:*

способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-1);

готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-2);

способностью выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-3);

готовностью разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-4);

*организационно-управленческая деятельность:*

способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия (ПК-5);

готовностью к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способностью к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-6);

способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-7);

*проектная деятельность:*

подготовленностью к проектированию и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ПК-9).

Магистерская программа «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» по направлению подготовки 100700.68 - Торговое дело обеспечивает формирование компетенций, позволяющих выпускникам:

- проводить сбор, обработку, анализ и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;
- разрабатывать инновационные методы, средства и технологии осуществления бизнес-проектов с использованием информационных

технологий; разрабатывать стратегии предприятия на основе полученной информации и оценивать их результат;

- изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных целевых сегментах рынка;
- осуществлять выбор и реализацию стратегии;
- прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность;
- принимать участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления маркетинговых проектов с использованием информационных технологий, в реализации проектов в выборе обоснования размещения торговых организаций;
- применять общенаучные и профессиональные методы исследования коммерческой деятельности.

### **6.3. Перечень программ дисциплин вариативной части учебного плана магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг»**

#### *М.1 Общенаучный цикл*

Вариативная часть (В):

М.В.1.04 Инвестиции на рынке товаров и услуг

М.В.1.05 Методология науки

Дисциплины по выбору студента:

М.В.1.06 Сетевая экономика хозяйственной деятельности /

Инновационно-информационные технологии в сфере коммерции

#### *М.2 Профессиональный цикл*

Вариативная часть (В):

М.В.2.06 Стратегическое управление коммерческой деятельностью на потребительском рынке

М.В.2.07 Инновационный механизм в управлении коммерческой деятельностью

М.В.2.08 Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики

М.В.2.09 Корпоративное управление коммерческих организаций

М.В.2.10 Оценка бизнеса.

Аннотации примерных программ учебных дисциплин вариативной части циклов учебного плана магистерской программы «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг» представлены в отдельной папке в электронном виде.

## **6.4. Аннотация магистерской программы «Магистр в области науки и педагогики»**

### **1. Область профессиональной деятельности**

Область профессиональной деятельности магистров в области науки и педагогики включает: организацию, управление и проектирование образовательных и/или исследовательских процессов в учреждениях высшего, среднего и начального профессионального образования торгового профиля.

Основные сферы профессиональной деятельности магистра в области науки и педагогики:

- государственные и негосударственные профессиональные образовательные учреждения;
- научные, научно-производственные учреждения и организации.

### **2. Объекты профессиональной деятельности**

Объектами профессиональной деятельности магистров являются: знания, умения и компетенции; методики преподавания; образовательные процессы; выявляемые и формируемые образовательные потребности студентов; методы оценивания испытаний и контроля качества обучения; научно-исследовательские процессы, образовательные средства и методы.

### **3. Виды профессиональной деятельности:**

- педагогическая;
- организационно-управленческая;
- научно-исследовательская;
- проектная.

### **4. Требования к результатам освоения основной образовательной программы подготовки выпускника по магистерской программе «Магистр в области науки и педагогики» направления 100700.68- Торговое дело.**

Дисциплины магистерской программы «Магистр в области науки и педагогики» направлены на формирование следующих обязательных общекультурных и профессиональных компетенций, предусмотренных во ФГОС ВПО по направлению подготовки 100700.68 - Торговое дело:

**выпускник должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):**

- способностью совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень (ОК-1);

- способностью к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОК-2);

- готовностью к активному общению в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности; способностью использовать на практике умения и навыки в организации научно-исследовательских и научно-производственных работ, в управлении коллективом, влиять на формирование целей команды, воздействовать на ее социально-психологический климат в нужном для достижения целей направлении, оценивать качество результатов деятельности (ОК-3);

- способностью свободно пользоваться русским и иностранными языками как средством делового общения и способностью к активной социальной мобильности (ОК-4);

- способностью самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение (ОК-5);

- способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей (ОК-6);

- способностью анализировать, синтезировать и критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя всю полноту ответственности (ОК-7);

- готовностью к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способностью быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования (ОК-8);

- способностью учитывать роль психологических свойств личности в профессиональной деятельности, своевременно выявлять и разрешать конфликтные ситуации, применять основные нормы и правила современного этикета (ОК-9);

**выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):**

*организационно-управленческая деятельность:*

- способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-

технологий, результатов профессиональной деятельности (образовательной) (ПК-7);

*проектная деятельность:*

- подготовленностью к проектированию и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ПК-9);

*научно-исследовательская деятельность:*

- способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-11);

- способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы (ПК-12);

- способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ (ПК-13);

*педагогическая деятельность:*

- способностью организовать и проводить образовательную деятельность с учетом современных достижений методики преподавания и профессиональных знаний в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы (ПК-14).

Магистерская программа «Магистр в области науки и педагогики» по направлению подготовки 100700.68 - Торговое дело обеспечивает формирование компетенций, позволяющих выпускникам:

- проводить сбор, обработку, анализ и оценку информации, необходимой для организации и управления педагогической и/или научной деятельностью;
- изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на сегменте рынка образовательных услуг;
- применять общенаучные и профессиональные методы исследования;
- принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
- осуществлять рациональный выбор и применять традиционные и интерактивные методы обучения;
- реализовывать инновационные педагогические технологии;
- создавать и применять фонд оценочных средств для выявления сформированности компетенций.

## **6.5. Перечень программ дисциплин вариативной части учебного плана магистерской программы «Магистр в области науки и педагогики».**

### *М.1 Общенаучный цикл*

Вариативная часть (В):

М.В.1.04 Педагогика

М.В.1.05 Логика и теория аргументации

### *М.2 Профессиональный цикл*

Вариативная часть (В):

М.В.2.06 Теория науки

М.В.2.07 Основы научных исследований

М.В.2.08 Методика преподавания

М.В.2.09 Инновации в сфере образования и науки.

Аннотации примерных программ учебных дисциплин вариативной части циклов учебного плана магистерской программы «Магистр в области науки и педагогики» представлены в отдельной папке *в электронном виде*.

## **7. Требования к итоговой государственной аттестации**

Итоговая государственная аттестация направлена на установление соответствия уровня профессиональной подготовки выпускников требованиям федерального государственного образовательного стандарта.

Итоговая государственная аттестация включает защиту выпускной квалификационной работы.

Требования к содержанию, объему и структуре выпускной квалификационной работы (проекта) определяются высшим учебным заведением.

Выпускная квалификационная работа в соответствии с магистерской программой выполняется в виде магистерской диссертации в период прохождения практики и выполнения научно-исследовательской работы и представляет собой самостоятельную и логически завершенную выпускную квалификационную работу, связанную с решением задач того вида (видов) деятельности, к которому готовится магистр (торгово-технологической, организационно-управленческой, экспертной, проектной, научно-исследовательской).

Тематика выпускных квалификационных работ должна быть направлена на решение профессиональных задач.

При выполнении выпускной квалификационной работы обучающиеся должны показать свою способность и умение, опираясь на полученные углубленные знания, умения и сформированные общекультурные и



профессиональные компетенции, самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, профессионально излагать специальную информацию, научно аргументировать и защищать свою точку зрения.

Государственный экзамен по направлению подготовки может вводиться по решению Ученого совета вуза.

Программа государственного экзамена разрабатывается вузами самостоятельно. Для объективной оценки компетенций выпускника тематика экзаменационных вопросов и заданий должна быть комплексной и соответствовать избранным разделам из различных учебных циклов, формирующих конкретные компетенции.

## 8. СПИСОК РАЗРАБОТЧИКОВ ПООП, ЭКСПЕРТОВ

### *Научный руководитель*

Российский государственный торгово- экономический университет	Проректор по учебной работе кандидат технических наук, профессор	Резго Георгий Яковлевич
---	---	-------------------------------

### *Группа управления проектом:*

Российский государственный торгово- экономический университет	Профессор кафедры маркетинга и рекламы, директор Отраслевого центра повышения квалификации работников торговли, доктор технических наук Декан факультета коммерции и маркетинга, зав. кафедрой маркетинга и рекламы, доктор экономических наук, профессор	Николаева Мария Андреевна
Российский государственный торгово-экономический университет		Парамонова Татьяна Николаевна

### *Проектный коллектив:*

Российский государственный торгово- экономический университет	Профессор кафедры организации и технологии коммерции, кандидат технических наук Профессор кафедры	Половцева Фаина Петровна
---	--	--------------------------------

Российский государственный торгово-экономический университет	организации и технологии коммерции, кандидат технических наук	Гаджинский Адилъ Мухтарович
Российский государственный торгово-экономический университет	Доцент кафедры организации и технологии коммерции, кандидат экономических наук	Панюкова Вероника Васильевна
Российский государственный торгово-экономический университет	Доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров, кандидат технических наук	Платова Раиса Абдулгафаровна
Российский государственный торгово-экономический университет	Профессор кафедры товароведения и экспертизы товаров, кандидат технических наук	Цветкова Людмила Георгиевна
Российский государственный торгово-экономический университет	Начальник отдела обеспечения деятельности УМО и МАТЭО	Скрипкина Валентина Степановна
Российский государственный торгово-экономический университет	Доцент кафедры маркетинга и рекламы кандидат экономических наук	Зинцова Марина Владимировна
Российский государственный торгово-экономический университет	Преподаватель кафедры маркетинга и рекламы	Попова Ирина Николаевна
<b>Эксперты:</b>		
Исследовательский центр проблем качества и подготовки специалистов МИСиС	Зав. кафедрой новых технологий активного обучения, кандидат педагогических наук	Борисова Наталья Владленовна
Исследовательский центр проблем качества и подготовки специалистов МИСиС	Старший преподаватель кафедры новых технологий активного обучения	Кузов Владимир Борисович

