

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
(ФГБОУ ВПО «КнАГТУ»)

УТВЕРЖДЕНА
Первым проректором ФГБОУ ВПО «КнАГТУ»
Куделько А.Р.
«16» апреля 2012 г.

ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
высшего профессионального образования

Направление подготовки (специальность):

100700 – Торговое дело

ФГОС ВПО программы утвержден приказом Минобрнауки России
от «22» декабря 2009 г. № 787

Квалификация (степень) выпускника	бакалавр
Нормативный срок обучения по очной форме	4 года
Форма обучения	очная
Базовое образование	среднее (полное) общее образование или среднее профессиональное образование
Срок обучения	4 года
Технология обучения	традиционная

Содержание

1. Общие сведения о программе.....	3
2. Профили подготовки выпускников.....	4
3. Характеристика профессиональной деятельности выпускников....	4
3.1. Области профессиональной деятельности.....	4
3.2. Объекты профессиональной деятельности.....	5
3.3. Виды профессиональной деятельности.....	5
3.4. Основные профессиональные задачи, подлежащие решению выпускниками, освоившими образовательную программу.....	5
4. Требования к результатам освоения образовательной программы.....	6
4.1. Требования федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС ВПО).....	6
4.2. Региональные требования (требования работодателей).....	9

1. Общие сведения о программе

Настоящая основная образовательная программа высшего профессионального образования (ООП ВПО) представляет собой систему документов, разработанную и утвержденную ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет» с учётом потребностей регионального рынка труда, требований федеральных органов исполнительной власти и соответствующих отраслевых требований на основе федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) по направлению 100700 «Торговое дело».

ООП ВПО регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки и включает в себя учебный план, аннотации учебных дисциплин, программы учебной и производственной практики, календарный учебный график и другие методические материалы.

Нормативно-правовую базу разработки настоящей ООП ВПО составляли следующие документы:

- Об образовании: федеральный закон от 10.07.92 № 3266-1;
- О высшем и послевузовском профессиональном образовании: федеральный закон от 22.08.96 № 125-ФЗ;
- О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта: федеральный закон от 01.12.07 № 309-ФЗ;
- О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования): федеральный закон от 24.12.07 № 232-ФЗ;
- Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении): постановление Правительства РФ от 14.02.08 № 71;
- Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 100700 Торговое дело (квалификация (степень) "бакалавр"): приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 22.12.09 № 787;
- О разработке примерных основных образовательных программ профессионального образования: письмо Департамента государственной политики в сфере образования Министерства образования и науки РФ № 03-2672 от 28.12.09.

Миссия разрабатываемой ООП ВПО заключается в необходимости удовлетворения потребности в высококвалифицированных специалистах со стороны субъектов малого и среднего предпринимательства Хабаровского края, из которых более 55 % осуществляют оптовую и розничную торговлю.

В связи с этим целью реализации настоящей ООП ВПО является подготовка специалистов, имеющих высшее образование, для организаций сферы товарного обращения в соответствии с существующими и перспективными потребностями региональной экономики.

Основными задачами ООП ВПО по направлению подготовки 100700.62 «Торговое дело» можно считать следующие:

- определить набор требований к выпускникам по направлению 100700.62 «Торговое дело»;
- регламентировать последовательность освоения общекультурных и профессиональных компетенций;
- сформировать информационное и учебно-методическое обеспечение процесса освоения ООП ВПО подготовки бакалавров по направлению 100700 «Торговое дело»;
- определить цели, задачи и содержание дисциплин учебного плана, их место в структуре ООП ВПО по профилю подготовки «Коммерция»;
- регламентировать критерии и средства оценки аудиторной и самостоятельной работы студентов, качества её результатов.

Нормативный срок освоения ООП ВПО по направлению 100700 «Торговое дело» в случае использования очной формы обучения составляет 4 года.

Трудоемкость освоения студентом ООП ВПО в соответствии с ФГОС ВПО по направлению 100700 «Торговое дело» составляет 240 зачетных единиц и включает все виды аудиторной и самостоятельной работы студента, практики и время, отводимое на контроль качества освоения программы студентом.

Кроме того, студент имеет право выбора изучать факультативную дисциплину «Военная подготовка» в объёме 10 зачётных единиц.

ООП ВПО по направлению 100700 «Торговое дело» реализуется кафедрой «Маркетинг и коммерция» ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет».

2. Профили подготовки выпускников

В настоящее время в рамках ООП 100700 «Торговое дело» в университете организовано обучение по профилю «Коммерция». Выбор в пользу данного профиля обусловлен действием следующих факторов:

- спецификой регионального рынка труда, заключающейся в том, что выпускники, освоившие ООП 100700 «Торговое дело», главным образом трудоустраиваются на малых и средних предприятиях торговли, где требуются универсальные специалисты, способные реализовывать все функции управления коммерческой деятельностью;
- наличием многолетнего опыта в организации подготовки по родственным специальностям и направлениям.

3. Характеристика профессиональной деятельности выпускников

3.1. Области профессиональной деятельности

Профиль «Коммерция» подготовки бакалавров по направлению 100700.62 - Торговое дело обеспечивает формирование компетенций, позволяющих выпускникам при работе на предприятиях и в организациях розничной и оптовой торговли товарами:

- изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;
- проводить сбор, хранение, обработку, анализ и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, деловые переговоры, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль за выполнением договоров; приемку товаров по количеству и качеству, выбор и реализацию стратегии ценообразования, анализ и оценку коммерческой деятельности для разработки стратегии организации (предприятия), научные исследования в области коммерческой деятельности;
- составлять документацию в области коммерческой деятельности и проверять правильность ее оформления;
- организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия, закупки и продажи (сбыт) товаров, товародвижение, торговое обслуживание потребителей;
- управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, товарными запасами, персоналом, торгово-технологическим процессом на предприятии, логистическими процессами в области коммерции;
- применять общенаучные и профессиональные методы исследования коммерческой деятельности;
- принимать участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления коммерческой деятельности, логистических схем в торговле, разработке проектов торгово-технологических процессов и систем в области коммерции с использованием информационных технологий, в реализации проектов в области коммерции, проектировании размещения торговых организаций.

3.2. Объекты профессиональной деятельности

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- трудовые коллективы.

3.3. Виды профессиональной деятельности

- организационно-управленческая;
- торгово-технологическая;
- научно-исследовательская;
- проектная.

3.4. Основные профессиональные задачи, подлежащие решению выпускниками, освоившими образовательную программу

Профессиональная деятельность коммерсанта осуществляется в сфере производства и товарного обращения и направлена на обеспечение функционирования

ния предприятий всех организационно-правовых форм в целях рациональной организации коммерческой деятельности с учетом отраслевой, региональной и номенклатурной специфики предприятия.

Выпускник должен быть подготовлен к решению следующих профессиональных задач:

- формирование товарного ассортимента;
- организация процессов закупки и поставки товаров; организация процессов товародвижения (складирования, транспортирования, хранения);
- коммерческо-управленческая деятельность;
- организация торгово-технологических процессов, связанных со сбытом, продажей, реализацией товаров и обслуживанием покупателей;
- исследование и анализ региональных товарных рынков;
- прогнозирование конъюнктуры региональных товарных рынков;
- разработка проектов создания объектов розничной торговли на территории городских агломераций;
- проектирование информационного обеспечения коммерческой деятельности.

Коммерсант должен на основе профессиональных знаний обеспечить эффективную коммерческую деятельность и тем самым способствовать решению единой важной социально-экономической задачи – удовлетворению потребностей покупателей.

4. Требования к результатам освоения образовательной программы подготовки по направлению 100700 – Торговое дело

4.1. Требования федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС ВПО)

В соответствии с ФГОС ВПО выпускник по направлению 100700.62 «Торговое дело» должен обладать следующими общекультурными компетенциями (ОК):

- владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения (ОК- 1);
- умением логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, способностью свободно владеть литературной и деловой письменной и устной речью на русском языке, навыками публичной и научной речи; создавать и редактировать тексты профессионального назначения, анализировать логику рассуждений и высказываний (ОК-2);
- готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе, способностью работать в команде и самостоятельно, а также быть коммуникативным, толерантным и честным; способностью проявлять организованность, трудолюбие, исполнительскую дисциплину (ОК-3);
- способностью находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях, самостоятельно принимать решения и готовностью нести за них ответственность (ОК-4);

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

- стремлением к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства, умением критически оценивать свои достоинства и недостатки, способностью намечать пути и выбирать средства развития своих достоинств и устранения недостатков (ОК-6);

- способностью осознавать социальную значимость своей будущей профессии, обладанием высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, способностью анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК- 7);

- осознанием сущности и значением информации в развитии современного общества; владением основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; навыками работы с компьютером как средством управления информацией (ОК-8);

- владением одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-9);

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

- готовностью применять экономические законы и теории, определять экономические показатели (ОК-11);

- способностью применять природоохранные мероприятия и ресурсосберегающие технологии, умением реализовать экологические принципы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды (ОК-12);

- владением основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий (ОК-13);

- способностью вести здоровый образ жизни, обеспечивать безопасность жизнедеятельности, владением средствами самостоятельного, методически правильного использования методов физического воспитания и укрепления здоровья; готовностью к достижению должного уровня физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности (ОК-14).

Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

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

- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ПК-2);

- способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству (ПК-3);

- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-4);
- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-5);
- готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка (ПК-6);
- способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации (ПК-7);
- способностью управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами (ПК-8);
- способностью распознавать и оценивать опасности разных видов с учетом общепринятых критериев (ПК-9);
- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК-10);
- способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью (ПК-11);
- готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления (ПК-12);
- способностью обеспечивать материально-техническое снабжение предприятия, закупки и продажу (сбыт) товаров, управлять товарными запасами (ПК-13);
- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-14);
- готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы (ПК-15);
- способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-16);
- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности (ПК-17);
- способностью разрабатывать проекты в области торгово-технологической деятельности с использованием информационных технологий (ПК-18);
- готовностью участвовать в реализации проектов в области коммерческой деятельности (ПК-19).

Применение компетентностного подхода в реализации основной образовательной программы с использованием инновационных технологий позволяет формировать конкурентные преимущества выпускников на рынке труда.

4.2. Региональные требования (требования работодателей)

По результатам анкетирования руководителей торговых предприятий г. Комсомольска-на-Амуре, являющихся основными работодателями для выпускников, было установлено, что они должны обладать следующими дополнительными профессиональными компетенциями:

- способностью организовывать транспортировку коммерческих грузов с использованием возможностей транспортной инфраструктуры Дальнего Востока России (РПК-1);
- способностью подготавливать проекты внешнеторговых контрактов (РПК-2);
- способностью производить оптимальное планирование и организацию процессов закупки и продажи товаров на мировых рынках, в том числе с использованием механизма биржевой торговли (РПК-3);
- готовностью к соблюдению действующего законодательства в области защиты прав потребителей и соблюдения правил продажи отдельных видов товаров (РПК-4);
- готовностью выявлять и предотвращать внутренние и внешние угрозы, характерные для предприятий региональной торговли (РПК-5);
- способностью анализировать региональные бренды и использовать информацию о принципах, правилах и моделях брендинга в будущей профессиональной деятельности (РПК-6);
- способностью выбирать необходимые для организации информационные ресурсы и источники знаний в электронной среде (РПК-7);
- способностью проводить исследования рынков промышленной продукции (РПК-8).