

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Луганский государственный университет  
имени Владимира Даля»

План одобрен Ученым советом университета

Протокол № 7 от 11.04.2023

# УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе магистратуры

**38.04.06**

38.04.06 Торговое дело

Программа магистратуры: Коммерческая деятельность  
Кафедра: Кафедра торгового дела  
Факультет: Экономический факультет

Квалификация: магистр

Форма обучения: Очная форма

Срок получения образования: 2 г.

Год начала подготовки (по учебному плану) 2023  
Учебный год 2023-2024  
Образовательный стандарт (ФГОС) № 982 от 12.08.2020

Код	Области профессиональной деятельности и (или) сферы профессиональной деятельности. Профессиональные стандарты
08	ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА
08.018	СПЕЦИАЛИСТ ПО УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ
08.026	СПЕЦИАЛИСТ В СФЕРЕ ЗАКУПОК
08.035	МАРКЕТОЛОГ
08.039	СПЕЦИАЛИСТ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
08.040	СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОГНОЗИРОВАНИЮ И ЭКСПЕРТИЗЕ ЦЕН НА ТОВАРЫ, РАБОТЫ И УСЛУГИ

Основной	Типы задач профессиональной деятельности
+	организационно-управленческий
+	расчётно-экономический
+	проектный
+	научно-исследовательский
+	аналитический

**СОГЛАСОВАНО**

Первый проректор

Директор департамента УУП

Декан

Зав. кафедрой



[Signature] / Гутько Ю.И./  
[Signature] / Серебряков А.И./  
[Signature] / Тхор Е.С./  
[Signature] / Болдырев К.А./

### Календарный учебный график

Мес	Сентябрь					Октябрь				Ноябрь				Декабрь				Январь				Февраль				Март					Апрель				Май					Июнь					Июль					Август												
Числа	1-7	8-14	15-21	22-28	29-5	6-12	13-19	20-26	27-2	3-9	10-16	17-23	24-30	1-7	8-14	15-21	22-28	29-4	5-11	12-18	19-25	26-1	2-8	9-15	16-22	23-1	2-8	9-15	16-22	23-29	30-5	6-12	13-19	20-26	27-3	4-10	11-17	18-24	25-31	1-7	8-14	15-21	22-28	29-5	6-12	13-19	20-26	27-2	3-9	10-16	17-23	24-31										
Нед	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52										
I																																																														
II																																																														

### Сводные данные

		Курс 1			Курс 2			Итого
		Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4	Всего	
	Теоретическое обучение	15	15	30	13	13	26	56
Э	Экзаменационные сессии	3	3	6	3	3	6	12
У	Учебная практика	2		2				2
Н	Научно-исслед. работа				2		2	2
П	Производственная практика		6	6				6
Пд	Преддипломная практика					4	4	4
Д	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы					4	4	4
К	Каникулы	1	7	8	1	9	10	18
Продолжительность обучения		более 39 нед.			более 39 нед.			
Итого		21	31	52	19	33	52	104

-	-	-	Формы пром. атт.				з.е.		Итого акад.часов							Курс 1		Курс 2		Закрепленная кафедра		
			Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Экспертное	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	Конт роль	Пр. подгот	Семест р 1	Семест р 2	Семест р 3	Семест р 4	Код	Наименование	
Считать в плане	Индекс	Наименование					93	93	3348	3348	1248	1248	1532	568		24	24	23	22			
<b>Блок 1. Дисциплины (модули)</b>							93	93	3348	3348	1248	1248	1532	568		24	24	23	22			
<b>Обязательная часть</b>							19	19	684	684	266	266	266	152		9	10					
+	Б1.О.01	Профессиональные коммуникации на иностранном языке		1			3	3	108	108	28	28	76	4		3				13	Кафедра иностранных языков	
+	Б1.О.02	Методология и методы научных исследований в торговой деятельности	1				3	3	108	108	42	42	30	36		3				58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.О.03	Информационные технологии в управлении проектами	2				3	3	108	108	42	42	30	36			3			46	Кафедра экономической кибернетики и прикладной статистики	
+	Б1.О.04	Социальная ответственность и технологии социального управления	2				3	3	108	108	42	42	30	36			3			57	Кафедра финансов и кредита	
+	Б1.О.05	Виртуальные способы ведения операций коммерческой деятельности	2				4	4	144	144	56	56	52	36			4			58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.О.06	Оценка рыночной конъюнктуры товаров и услуг		1			3	3	108	108	56	56	48	4		3				58	Кафедра торгового дела	
<b>Часть, формируемая участниками образовательных отношений</b>							74	74	2664	2664	982	982	1266	416		15	14	23	22			
+	Б1.В.01	Стратегическое управление коммерческой деятельностью	3		2	3	10	10	360	360	156	156	128	76			6	4		58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.02	Управление рисками коммерческой деятельности	4		3		9	9	324	324	120	120	164	40				4	5	58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.03	Проектирование и управление рыночной коммерческой деятельностью	4				5	5	180	180	72	72	72	36					5	58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.04	Логистика в проектировании торгового предприятия	3		4		7	7	252	252	108	108	104	40				3	4	58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.05	Управление торгово-посреднической деятельностью	1		2		8	8	288	288	112	112	136	40		5	3			58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.06	Потребительский консьюмеризм	1				5	5	180	180	70	70	74	36		5				58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.07	Формирование и развитие регионального потребительского рынка	3				7	7	252	252	60	60	156	36				7		58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.08	Инновационное управление коммерческой деятельностью	4				8	8	288	288	72	72	180	36					8	58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.ДВ.01	<b>Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1)</b>		<b>3</b>			<b>5</b>	<b>5</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>104</b>	<b>4</b>					5			
+	Б1.В.ДВ.01.01	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности		3			5	5	180	180	72	72	104	4					5	58	Кафедра торгового дела	
-	Б1.В.ДВ.01.02	Бизнес-проектирование и моделирование торговой деятельности		3			5	5	180	180	72	72	104	4					5	58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.ДВ.02	<b>Дисциплины (модули) по выбору 2 (ДВ.2)</b>	<b>1</b>				<b>5</b>	<b>5</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>74</b>	<b>36</b>		5						
+	Б1.В.ДВ.02.01	Планирование и прогнозирование на потребительском рынке	1				5	5	180	180	70	70	74	36		5				58	Кафедра торгового дела	
-	Б1.В.ДВ.02.02	Методы анализа и прогнозирования коммерческой деятельности	1				5	5	180	180	70	70	74	36		5				58	Кафедра торгового дела	
+	Б1.В.ДВ.03	<b>Дисциплины (модули) по выбору 3 (ДВ.3)</b>	<b>2</b>				<b>5</b>	<b>5</b>	<b>180</b>	<b>180</b>	<b>70</b>	<b>70</b>	<b>74</b>	<b>36</b>			5					
+	Б1.В.ДВ.03.01	Таргетирование и стратегии продаж	2				5	5	180	180	70	70	74	36			5			58	Кафедра торгового дела	
-	Б1.В.ДВ.03.02	Маркетинг и стратегии продаж	2				5	5	180	180	70	70	74	36			5			58	Кафедра торгового дела	
<b>Блок 2. Практика</b>							21	21	756	756	8	8	732	16		3	9	3	6			
<b>Обязательная часть</b>							15	15	540	540	6	6	522	12		3	9	3				
+	Б2.О.01(У)	Учебная (ознакомительная) практика		1			3	3	108	108	2	2	102	4		3				58	Кафедра торгового дела	
+	Б2.О.02(П)	Производственная (торгово-технологическая) практика			2		9	9	324	324	2	2	318	4			9			58	Кафедра торгового дела	
+	Б2.О.03(Н)	Производственная практика (научно-исследовательская работа)			3		3	3	108	108	2	2	102	4				3		58	Кафедра торгового дела	
<b>Часть, формируемая участниками образовательных отношений</b>							6	6	216	216	2	2	210	4					6			
+	Б2.В.01(Пд)	Производственная (преддипломная) практика			4		6	6	216	216	2	2	210	4					6	58	Кафедра торгового дела	
<b>Блок 3. Государственная итоговая аттестация</b>							6	6	216	216	2	2	178	36					6			
+	Б3.01	Магистерская диссертация	4				6	6	216	216	2	2	178	36					6	58	Кафедра торгового дела	
<b>ФТД. Факультативные дисциплины</b>							3	3	108	108	56	56	52				3					
+	ФТД.01	Торговые перевозки		2			3	3	108	108	56	56	52				3			58	Кафедра торгового дела	



№	Индекс	Наименование	Семестр 3										Семестр 4										Итого за курс										Каф.	Семестр				
			Контроль	Академических часов							з.е.	Неделя	Контроль	Академических часов							з.е.	Неделя	Контроль	Академических часов							з.е.	Неделя						
				Всего	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	СР	Контр оль				Всего	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	СР	Контр оль				Всего	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	СР	Контр оль					Всего	Кон такт.	Лек	Лаб
ИТОГО (с факультативами)				<b>936</b>								<b>26</b>	18		<b>1224</b>									<b>34</b>	24		<b>2160</b>							<b>60</b>	42			
ИТОГО по ОП (без факультативов)				<b>936</b>								<b>26</b>	18		<b>1224</b>									<b>34</b>	24		<b>2160</b>						<b>60</b>	42				
УЧЕБНАЯ НАГРУЗКА, (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)			<b>52</b>											<b>52,4</b>											<b>52,2</b>												
	ОП, факультативы (в период экз. сес.)			<b>50,7</b>											<b>37,4</b>												<b>44,1</b>											
	Аудиторная нагрузка			<b>22,2</b>											<b>22,2</b>												<b>22,2</b>											
	Контактная работа			<b>22,2</b>											<b>22,2</b>												<b>22,2</b>											
<b>ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ)</b>				<b>828</b>	<b>288</b>	<b>108</b>		<b>180</b>	<b>388</b>	<b>152</b>	<b>23</b>		ТО: 13 Э: 3		<b>792</b>	<b>288</b>	<b>96</b>		<b>192</b>	<b>392</b>	<b>112</b>	<b>22</b>		ТО: 13 Э: 3		<b>1620</b>	<b>576</b>	<b>204</b>		<b>372</b>	<b>780</b>	<b>264</b>	<b>45</b>		ТО: 26 Э: 6			
1	Б1.В.01	Стратегическое управление коммерческой деятельностью	Эк КР	144	72	24		48			72	4														Эк КР	144	72	24		48		72	4		58	23	
2	Б1.В.02	Управление рисками коммерческой деятельности	ЗаО	144	48	24		24	92		4	4		Эк	180	72	24		48	72	36	5			Эк ЗаО	324	120	48		72	164	40	9		58	34		
3	Б1.В.03	Проектирование и управление рыночной коммерческой деятельностью												Эк	180	72	24		48	72	36	5			Эк	180	72	24		48	72	36	5		58	4		
4	Б1.В.04	Логистика в проектировании торгового предприятия	Эк	108	36	12		24	36	36	3			ЗаО	144	72	24		48	68	4	4			Эк ЗаО	252	108	36		72	104	40	7		58	34		
5	Б1.В.07	Формирование и развитие регионального потребительского рынка	Эк	252	60	24		36	156	36	7														Эк	252	60	24		36	156	36	7		58	3		
6	Б1.В.08	Инновационное управление коммерческой деятельностью												Эк	288	72	24		48	180	36	8			Эк	288	72	24		48	180	36	8		58	4		
7	Б1.В.ДВ.01.01	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	За	180	72	24		48	104	4	5														За	180	72	24		48	104	4	5		58	3		
8	Б1.В.ДВ.01.02	Бизнес-проектирование и моделирование торговой деятельности	За	180	72	24		48	104	4	5														За	180	72	24		48	104	4	5		58	3		
<b>ПРАКТИКИ</b>			(План)	108	2			2	102	4	3	2			216	2			2	210	4	6	4			324	4			4	312	8	9	6				
	Б2.О.03(Н)	Производственная практика (научно-исследовательская работа)	ЗаО	108	2			2	102	4	3	2													ЗаО	108	2			2	102	4	3	2	58	3		
	Б2.В.01(Пд)	Производственная (преддипломная) практика												ЗаО	216	2			2	210	4	6	4		ЗаО	216	2			2	210	4	6	4	58	4		
<b>ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b>			(План)												216	2			2	178	36	6	4			216	2			2	178	36	6	4				
	Б3.01	Магистерская диссертация												Эк	216	2			2	178	36	6	4		Эк	216	2			2	178	36	6	4	58	4		
<b>ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ</b>				Эк(3) За ЗаО(2) КР											Эк(4) ЗаО(2)											Эк(7) За ЗаО(4) КР												
<b>КАНИКУЛЫ</b>												1											9											10				

Название практики	Курс	Сем. курса	Кафедра	+	Продолжительность (недель)	Студ.	Часов				
							на студента	на студента в неделю	на подгруппу	на подгруппу в неделю	
Вид практики: Учебная практика											
Учебная (ознакомительная) практика	1	1			2						
			58	+	2		0	0	0	0	0
Вид практики: Производственная практика											
Производственная (торгово-технологическая) практика	1	2			6						
			58	+	6		0	0	0	0	0
Вид практики: Преддипломная практика											
Производственная (преддипломная) практика	2	2			4						
			58	+	4		0	0	0	0	0
Вид практики: Научно-исследовательская работа											
Производственная практика (научно-исследовательская работа)	2	1			2						
			58	+	2		0	0	0	0	0
Итого по факту							14				
Итого по плану							14				

		Итого						Курс 1			Курс 2		
		Баз.%	Вар.%	ДВ(от Вар.)%	з.е.			Всего	Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4
					Мин.	Макс.	Факт						
	Итого (с факультативами)				76	132	123	63	27	36	60	26	34
	Итого по ОП (без факультативов)				73	123	120	60	27	33	60	26	34
Б1	Дисциплины (модули)	20%	80%	20.2%	51	93	93	48	24	24	45	23	22
Б1.О	Обязательная часть				15	20	19	19	9	10			
Б1.В	Часть, формируемая участниками образовательных отношений				36	75	74	29	15	14	45	23	22
Б2	Практика	71%	29%	0%	16	21	21	12	3	9	9	3	6
Б2.О	Обязательная часть				12	21	15	12	3	9	3	3	
Б2.В	Часть, формируемая участниками образовательных отношений				4	9	6				6		6
Б3	Государственная итоговая аттестация				6	9	6				6		6
ФТД	Факультативные дисциплины				3	9	3	3		3			
	Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)					49.7	-	47.5	47.5	-	52	52.4
		ОП, факультативы (в период экз. сессий)					47.4	-	50.7	50.7	-	50.7	37.4
	Контактная работа в период ТО (акад.час/нед)	ОП					22.3	-	22.4	22.4	-	22.2	22.2
	Суммарная контактная работа (акад. час)	Блок Б1					1248	-	336	336	-	288	288
		Блок Б2					8	-	2	2	-	2	2
		Блок Б3					2	-			-		2
		Блок ФТД					56	-		56	-		
		Итого по всем блокам					1314	-	338	394	-	290	292
	Обязательные формы промежуточной аттестации	ЭКЗАМЕН (Эк)						8	4	4	7	3	4
		ЗАЧЕТ (За)						3	3		1	1	
		ЗАЧЕТ С ОЦЕНКОЙ (ЗаО)						3		3	4	2	2
		КУРСОВАЯ РАБОТА (КР)									1	1	
	Процент ... занятий от аудиторных (%)	лекционных					38.79%						
	Объём обязательной части от общего объёма программы (%)						28.3%						
	Объём конт. работы от общего объёма времени на реализацию дисциплин (модулей) (%)						37.28%						