

**Акционерное общество  
«АЛТ Университет имени Мухаметжана Тынышпаева»**



**УТВЕРЖДЕНО**  
решением УС АЛТ от  
«27»\_03\_2025 г. (Протокол № 8)  
Президент-Ректор  
Жармагамбетова М.С.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование: 6В04145 Международная торговля**

**Уровень подготовки: Бакалавриат**

**Код и классификация направлений подготовки: 6В041 Бизнес и управление**

**Код и группа образовательных программ: В047 Маркетинг и реклама**

**Дата регистрации в Реестре: 10.06.2025**

**Регистрационный номер: 6В04100769**

**Алматы, 2025 г.**

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Сведения о рассмотрении, согласовании и утверждении программы, разработчиках и экспертах	3
2. Нормативные ссылки	4
3. Паспорт образовательной программы	5
4. Компетентностная модель выпускника	6
5. Матрица соотнесения результатов обучения по образовательной программе с учебными дисциплинами/модулями	10
6. Структура образовательной программы бакалавриата	12
7. Рабочий учебный план на весь срок обучения	13
8. Каталог дисциплин вузовского компонента	15
9. Каталог дисциплин компонента по выбору	19
10. Экспертные заключения	25
11. Заключение рецензента	26
12. Рекомендательные письма	27
13. Протоколы рассмотрения и утверждения	28
14. Лист согласования	33
15. Лист регистрации изменений	34

**1. СВЕДЕНИЯ О РАССМОТРЕНИИ, СОГЛАСОВАНИИ И УТВЕРЖДЕНИИ ПРОГРАММЫ, РАЗРАБОТЧИКАХ, ЭКСПЕРТАХ И РЕЦЕНЗЕНТАХ**

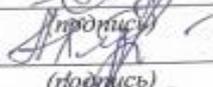
**1 РАЗРАБОТАНО:**

Ассистент профессора, к.э.н.

  
\_\_\_\_\_

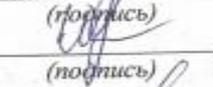
Сугурова А.Ж.

Ассистент профессора, к.э.н.

  
\_\_\_\_\_

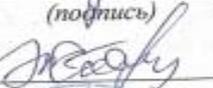
Ахметжанова А.Х.

Ассистент преподавателя

  
\_\_\_\_\_

Игенбаева Ш.А.

Студент гр. ЭИМ-23-1

  
\_\_\_\_\_

Жантөре Б.

**2 ЭКСПЕРТЫ:**

Директор ТОО «Берекет класс»

  
\_\_\_\_\_

Жапаров М.А.

**3 РЕЦЕНЗЕНТ:**

Руководитель ТОО «Global Trans Logistics»

  
\_\_\_\_\_

Борщ А.Б.

**4 РАССМОТРЕНО И РЕКОМЕНДОВАНО:**

Заседание АК «Транспортные услуги и бизнес»  
Протокол № 1, «17»\_02\_2025г.

  
\_\_\_\_\_

Мусалиева Р.Д.

Заседание УМБ института «Логистика и бизнес»  
Протокол № 7, «20» февраля 2025 г.

  
\_\_\_\_\_

Мусаева Г.С.

Заседание УМС  
Протокол № 4, «20» марта 2025 г.

  
\_\_\_\_\_

Коджабергернова А.К.

**5 УТВЕРЖДЕНО** решением Ученого Совета от «27» марта 2025 г. № 8

**6 ОБНОВЛЕНО 17.06.2025**

## 2. НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

Образовательная программа разработана на основании следующих нормативно-правовых актов и профессиональных стандартов:

1. Закон Республики Казахстан «Об образовании» от 27 июля 2007 года № 319-III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27 марта 2023 года).

2. Национальная рамка квалификаций, утвержденная протоколом от 16 марта 2016 года Республиканской трехсторонней комиссией по социальному партнерству и регулированию социальных и трудовых отношений.

3. Отраслевая рамка квалификаций сферы «Образование», утвержденная Протоколом заседания отраслевой комиссии Министерства образования и науки Республики Казахстан по социальному партнерству и регулированию социальных и трудовых отношений в сфере образования и науки от 27 ноября 2019 года № 3.

4. Государственный общеобязательный стандарт высшего образования (приказ Министра науки и высшего образования Республики Казахстан от 20 февраля 2023 года № 66).

5. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденный приказом Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 12 августа 2022 года № 309.

6. Правила организации учебного процесса по кредитной технологии обучения в организациях высшего и (или) послевузовского образования, утвержденные Приказом Министра МОН РК № 152 от 20.04.2011 г. (с дополнениями и изменениями от 04 апреля 2023 № 145).

7. Классификатор направлений подготовки кадров с высшим и послевузовским образованием, утвержденный приказом Министра образования и науки Республики Казахстан от 13 октября 2018 года № 569 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05 июня 2020 года).

8. Алгоритм включения и исключения образовательных программ в Реестр образовательных программ высшего и послевузовского образования, утвержденный Приказом Министра образования и науки Республики Казахстан от 4 декабря 2018 года № 665 (с дополнениями и изменениями по состоянию на 23 декабря 2020 года № 536).

9. РИ-АЛТ-33 «Положение о порядке разработки образовательной программы высшего и послевузовского образования».

10. Профессиональный стандарт: «Предоставление услуг в сфере электронной торговли», утвержденный приказом НПП РК «Атамекен» от 07.08.2023 г. №125

11. <https://www.enbek.kz/atlas/profession/189>

### 3. ПАСПОРТ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

№	Название поля	Описание
1.	Регистрационный номер	6B04100769
2.	Код и классификация области образования	6B04 – Бизнес, управление и право
3.	Код и классификация направлений подготовки	6B041-Бизнес и управление
4.	Код и группа образовательных программ	B047– Маркетинг и реклама
5.	Наименование образовательной программы	6B04145 Международная торговля
6.	Вид ОП	Инновационная
7.	Цель ОП	Подготовка конкурентоспособного специалиста в области международной торговли, обладающего системными знаниями в сфере международного бизнеса, способного разрабатывать и реализовывать эффективные стратегии выхода на международные рынки с учетом глобальных вызовов
8.	Уровень по МСКО	6
9.	Уровень по НРК	6
10.	Уровень по ОРК	6
11.	Отличительные особенности ОП	Нет
12.	ВУЗ-партнер (СОП)	-
13.	ВУЗ-партнер (ДДОП)	-
14.	Форма обучения	Очная
15.	Язык обучения	Казахский, русский
16.	Объем кредитов	241
17.	Присуждаемая академическая степень	Бакалавр бизнеса и управления по образовательной программе «6B04145 Международная торговля»
18.	Наличие приложения к лицензии на направление подготовки кадров	№KZ12LAA00025205
19.	Наличие аккредитации ОП	-
20.	Наименование аккредитационного органа	-
21.	Срок действия аккредитации	-

## 4. КОМПЕТЕНТНОСТНАЯ МОДЕЛЬ ВЫПУСКНИКА

### Задачи образовательной программы:

1. Формирование способной к самосовершенствованию и профессиональному росту личности с разносторонними гуманитарными и естественнонаучными знаниями и интересами.
2. Формирование способности критически переосмысливать накопленный опыт, совершенствовать профиль своей профессиональной деятельности, осознания социальной значимости своей будущей профессии, обладания высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности.
3. Освоение фундаментальных концепций и теорий международной торговли.
4. Достижение выпускниками планируемых результатов обучения, становление и развитие личности обучающихся, обеспечение соответствия образовательной программы требованиям ГОСО РК.
5. Изучение закономерностей развития мировой торговли и международных экономических отношений.
6. Ознакомление с международными торговыми соглашениями и нормами ВТО.
7. Изучение таможенного, валютного и внешнеторгового законодательства.
8. Понимание механизмов государственного регулирования внешней торговли.
9. Приобретение навыков ведения международных переговоров и деловой коммуникации.
10. Подготовка специалистов для работы в международных компаниях, экспортно-импортных организациях и государственных структурах.

### Результаты обучения:

PO1 - Объяснять принципы устойчивых технологий в контексте охраны окружающей среды с учетом международных требований для анализа ключевых элементов зеленой экономики в условиях современной цифровой трансформации.

PO2 - Оценивать влияние цифровых технологий на доступ к образованию (в контексте инклюзии) и бизнесу, применяя методы научных исследований, основные правовые нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность и безопасность жизнедеятельности.

PO3 – Применять в профессиональной сфере знания правовых аспектов, регулирующих международную торговлю, трудовые отношения, заключение и сопровождение сделок купли-продажи .

PO4 – Определять достоверность финансовых документов на основе аудиторских процедур для расчета показателей рентабельности с использованием математических методов, возможностей искусственного интеллекта, ведения финансовой отчетности для выработки модели управления компанией.

PO5 - Соединять ИКТ-инструменты и возможности искусственного интеллекта для решения бизнес-задач, разработки приложений, анализа структур веб-страницы, финансовой отчетности, сформированной в программе 1С, определения рисков и формирования выводов.

PO6 - Разрабатывать эффективные маркетинговые стратегии внешней торговли компании с учетом особенностей различных рынков и спецификой международных стандартов.

PO7 - Выбирать стратегии эффективных переговоров в межкультурной среде с использованием знаний иностранных языков для оценки поведения партнеров с учетом культурных различий, а также установления необходимых деловых контактов.

PO8 – Организовывать международные поставки товаров с использованием оптимальных схем транспортировки и особенностями таможенного регулирования, учитывая экономические, политические и культурно-правовые факторы, влияющих на торговые взаимоотношения между странами.

PO9 – Осуществлять международные финансовые операции используя различные инструменты и особенностей внешней торговли между странами.

PO10 – Анализировать рынок с использованием методов маркетинговых исследований и искусственного интеллекта для обоснования управленческих решений по разработке стратегии, проведению рекламных кампаний и управлению продажами.

PO11-Проектировать стратегию позиционирования бренда на рынке основываясь на анализе данных, полученных в результате маркетинговых исследований, с учетом принципов визуального мерчендайзинга и эффективного публичного представления достоинств компании и её продукции.

PO12-Выбирать методы подбора и оценки персонала, управления личным временем с учетом трудового законодательства и выработки приоритизации задач в профессиональной деятельности.

**Область профессиональной деятельности** выпускников по ОП «Международная торговля» включает совокупность видов экономической, организационно-управленческой и аналитической деятельности, связанных с:

- осуществлением и развитием внешнеторговых операций;
- организацией и управлением экспортно-импортной деятельностью организаций различных форм собственности;
- анализом и прогнозированием конъюнктуры мировых товарных и услугных рынков;
- формированием и реализацией внешнеэкономической политики компаний и государственных структур;
- регулированием международной торговли на национальном и международном уровнях;
- правовым, финансовым и таможенным обеспечением внешнеторговой деятельности;
- логистическим сопровождением международных товарных потоков;
- участием в международных коммерческих переговорах и заключении внешнеторговых контрактов.

**Объектами профессиональной деятельности** выпускников ОП «Международная торговля» являются:

- внешнеторговая деятельность организаций различных форм собственности;
- экспортно-импортные операции с товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности;
- международные товарные, финансовые и информационные потоки;
- мировые и региональные рынки товаров и услуг, их конъюнктура и инфраструктура;
- внешнеторговые контракты, коммерческие и транспортные документы;
- международные торгово-экономические соглашения и договоры;
- системы и механизмы государственного и наднационального регулирования международной торговли;
- таможенные процедуры, платежи и режимы;
- логистические цепи и системы международных перевозок;
- валютно-финансовые расчёты и инструменты обеспечения внешнеторговых сделок;
- риски международной торговой деятельности и механизмы их управления.

**Виды профессиональной деятельности:**

- организационно-управленческая;
- аналитическая;
- расчетно-экономическая;
- консалтинговая;
- предпринимательская.

**Функции профессиональной деятельности:**

- 1) Аналитическая функция анализ состояния и динамики мировых и региональных рынков товаров и услуг;
- 2) оценка внешнеторгового потенциала компаний и стран;
- 3) анализ конкурентной среды, ценовой конъюнктуры и торговых рисков;
- 4) подготовка аналитических отчётов и прогнозов.

**Организационно-управленческая функция:**

- 1) планирование и организация экспортно-импортной деятельности;
- 2) координация взаимодействия с иностранными партнёрами;
- 3) управление внешнеторговыми проектами и сделками;
- 4) оптимизация бизнес-процессов во внешней торговле.

**Контрактно-договорная функция:**

- 1) подготовка, согласование и сопровождение внешнеторговых контрактов;
- 2) выбор базисных условий поставки (Incoterms);
- 3) контроль исполнения договорных обязательств;
- 4) ведение деловой переписки и переговоров с зарубежными контрагентами.

**Экономическая и финансовая функция:**

- 1) расчёт эффективности экспортно-импортных операций;
- 2) формирование цен во внешней торговле;
- 3) организация валютных и международных расчётов;

**Правовая и регуляторная функция:**

- 1) соблюдение норм международного и национального внешнеторгового законодательства;
- 2) учёт требований ВТО и международных соглашений;
- 3) взаимодействие с таможенными и контролирующими органами;
- 4) контроль соблюдения санкционных и ограничительных режимов.

**Логистическая функция:**

- 1) организация международных перевозок и складирования;
- 2) выбор логистических схем и транспортных маршрутов;
- 3) контроль таможенного оформления и движения грузов;
- 4) управление логистическими затратами и сроками поставок.

**Коммуникационная функция:**

- 1) проведение международных коммерческих переговоров;
- 2) развитие партнёрских отношений с иностранными контрагентами;
- 3) межкультурная деловая коммуникация;
- 4) обработка массивов экономических данных, анализ и оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов, проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей с применением математического моделирования, количественных методов, результатов маркетинговых исследований;
- 5) организация процесса работы с онлайн-площадками, управление ассортиментом, оценка эффективности партнерства с маркетплейсами и электронными ритейлерами; подбор высококвалифицированного персонала, делегирование полномочий в соответствии с особенностями деятельности предприятия e-commerce
- 6) администрирование CRM-системы: эффективное управление процессами в автоматизированной системе взаимодействия с заказчиками, работа с каналами коммуникаций, эффективное взаимодействие с клиентами; анализ бизнес-процессов с точки зрения их последующей автоматизации, разработка технических заданий и спецификаций
- 7) осуществление руководства развитием электронного бизнеса компании на разнообразных зарубежных платформах (Amazon, Aliexpress, Ebay, Taobao и др.);
- 8) ведение широкопрофильного интернет-бизнеса с учетом особенностей бизнес-планирования на предприятиях сферы e-commerce;
- 9) разработка тактического и стратегического плана развития компании в области электронной коммерции, рассмотрение и утверждение вопросов его бюджетирования, координация и постоянный контроль за выполнением мероприятий, соотнесение результатов с запланированными целевыми индикаторами, а также осуществление общего руководства предприятия, осуществляющего свою деятельность в сфере электронной торговли.

**Перечень должностей специалиста:** Специалист по международной торговле, специалист по внешнеэкономической деятельности (ВЭД), специалист по экспортно-импортным операциям, специалист по таможенному оформлению, менеджер по развитию международных рынков, менеджер по международной логистике, менеджер по работе с иностранными партнёрами, менеджер по международным продажам (International Sales Manager), консультант по международной торговле, аналитик международных рынков, эксперт торгово-промышленных

палат и отраслевых ассоциаций.

**Профессиональные сертификаты, получаемые по окончании обучения:** 1СБухгалтер.

**Требования к предшествующему уровню образования:** общее среднее, профессиональное, послесреднее, высшее образование (бакалавриат).

В процессе обучения обучающиеся проходят различные виды профессиональной практики:

- учебная;
- производственная;
- производственная (преддипломная).

#### **Учебная практика.**

Целью практики является, приобретение первичных профессиональных компетенций, включающих закрепление и углубление теоретических знаний, овладение навыками работы с первичными документами, ознакомление основными экономическими концепциями, относящимися к электронной коммерции, включая маркетинг, финансы и управление, в том числе и в производственных условиях, подготовки студентов к более глубокому изучению специальных дисциплин.

#### **Производственная практика (1).**

В период производственной практики обучающихся получает определённые практические знания, умения и навыки в области электронной коммерции и создания веб-сайтов.

Основными задачами производственной практики являются: закрепление теоретических знаний и выработки практических навыков на изученных ранее дисциплин базового и профилирующего циклов. Производственная практика для обучающихся является составной частью подготовки уровня бакалавриата и составляющей учебного процесса, позволяющая сориентироваться на рынке труда и найти себя в будущей профессии.

#### **Преддипломная/производственная практика (2).**

Содержание преддипломной/производственной практики определяется темой выпускной квалификационной работы. В период преддипломной/производственной практики обучающийся собирает фактический материал о производственной (профессиональной) деятельности предприятия (организации) и использует его при выполнении квалификационной работы.

Целью преддипломной/производственной практики для бакалавров является обеспечение взаимосвязи между теоретическими знаниями, полученными при усвоении выбранной образовательной программы и практической деятельностью. Задачами преддипломной/производственной практики являются закрепление и углубление теоретических знаний, полученных обучающимися в процессе обучения, сбор информации для написания выпускной квалификационной работы, изучение передового опыта на предприятии, а также приобретение опыта самостоятельной работы.

**Итоговая аттестация** позволяет выявить и оценить теоретическую подготовку обучающихся к решению профессиональных задач, готовность к основным видам профессиональной деятельности выпускников по образовательной программе «Электронная коммерция».

Комплексный экзамен включает ключевые и практически значимые вопросы по дисциплинам базового и профилирующего циклов. Выпускная квалификационная работа – дипломная работа (проект) – направлена на систематизацию, закрепление и расширение теоретических знаний и практических навыков по выбранному направлению и применение их при решении конкретных научных, технических, экономических и производственных задач.

## 5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ С УЧЕБНЫМИ ДИСЦИПЛИНАМИ/МОДУЛЯМИ

№	Наименование дисциплины	Кол-во кредитов	Матрица соотнесения результатов обучения по образовательной программе с учебными дисциплинами												
			PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8	PO9	PO10	PO11	PO12	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1.	История Казахстана	5									+				
2.	Философия	5									+				
3.	Физическая культура	8						+							
4.	Иностранный язык	10									+				
5.	Казахский (Русский) язык	10									+				
6.	Социология	2									+				
7.	Культурология	2									+				
8.	Политология	2									+				
9.	Психология	2						+							
10.	Информационно-коммуникационные технологии	5	+												
11.	Экологические устойчивые технологии	5	+												
12.	Зеленая экономика и устойчивое предпринимательство		+	+											
13.	Основы финансовой грамотности					+									
14.	Цифровая инклюзия			+											
15.	Основы научных исследований						+								
16.	Охрана труда и безопасность жизнедеятельности		+												
17.	Основы права и антикоррупционной культуры			+											
18.	Бизнес математика 1	5				+									
19.	Бизнес математика 2	4				+									
20.	Микроэкономика	6						+							
21.	Макроэкономика	5						+							
22.	Экономическая география транспорта	6								+					
23.	Финансы	7				+					+				
24.	Международный бизнес	6			+			+	+						
25.	Международные деловые переговоры	4			+				+						
26.	Основы программирования Python	3					+								
27.	Международные экономические отношения	5			+					+					
28.	Учебная практика	2	+	+	+	+	+								
29.	Китайский язык 1	3							+						
30.	Немецкий язык 1								+						
31.	Китайский язык 2	3							+						
32.	Немецкий язык 2								+						
33.	Китайский язык 3	3							+						
34.	Немецкий язык 3								+						
35.	Китайский язык (Профессиональный) 1	3							+						
36.	Немецкий язык (Профессиональный) 1								+						



