



Кафедра экономики организаций;
финансов и кредита; учета и финансов

Кафедра торгового дела

Экономика

Торговое дело

Профили подготовки:
«Экономика предприятий и организаций»,
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
«Финансы и кредит»

Профиль подготовки «Коммерция»

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу, включает:

Срок обучения по программе бакалавриата по очной форме составляет 4 года.



- экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы организаций различных отраслей, сфер и форм собственности;
- органы государственной и муниципальной власти; академические и ведомственные научно-исследовательские организации;
- поведение хозяйствующих агентов, их затраты и результаты;
- функционирующие рынки;
- финансовые и информационные потоки.

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу бакалавриата, являются:

- процессы реализации управленческих решений в организациях различных организационно-правовых форм;
- процессы реализации управленческих решений в органах государственного и муниципального управления.

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу:

- аналитическая, научно-исследовательская;
- расчетно-экономическая;
- учетная.

Профессиональные задачи:

- поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;
- обработка массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- построение стандартных теоретических и эконометрических моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, анализ и интерпретация полученных результатов;
- анализ и интерпретация показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микро- и макро- уровне как в России, так и за рубежом;
- подготовка информационных обзоров, аналитических отчетов;
- проведение статистических обследований, опросов, анкетирования и первичная обработка их результатов;
- участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ.

Модули профиля «Экономика предприятий и организаций» :

- Экономика организаций агропромышленного комплекса;
- Экономика организаций рыбохозяйственного комплекса;
- Экономика коммерческих организаций.

Модули профиля «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»:

- Бухгалтерский учет, анализ и аудит на предприятиях агропромышленного комплекса;
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит на предприятиях рыбохозяйственного комплекса;
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях.

Модули профиля «Финансы и кредит»:

- Финансовый менеджмент;
- Оценка и оценочная деятельность;
- Банковское дело.

Преподавание учебных дисциплин по направлению «Торговое дело» ведется высококвалифицированным профессорско-преподавательским коллективом (на кафедре торгового дела 2 преподавателя имеют степень доктора наук и восемь — кандидатов наук). 92 % преподавателей имеют звания профессора и доцента, и профессиональный научно-педагогический стаж. Часть преподавателей также имеет большой опыт работы в области торгового бизнеса.

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

В процессе обучения студенты изучают дисциплины, которые помогают формировать навыки и компетенции, необходимые будущему бакалавру коммерции, такие как организация коммерческой деятельности, организация внешнеторговых операций, товароведение и экспертиза товаров, логистика, транспортное обеспечение коммерческой деятельности, экономика торговых организаций и др. Вы узнаете, как сделать работу торгового предприятия эффективной, что такое мерчендайзинг, аутсорсинг, как развиваться в условиях конкуренции.

Сфера деятельности для выпускников направления «Торговое дело» чрезвычайно широка. В таких специалистах нуждаются коммерческие отделы предприятий-производителей, крупные, средние и мелкие оптовики, предприятия розничной торговли — от небольших до крупных торговых сетей, таких как «Виктория», «Вестер», «Седьмой континент». Многие выпускники открывают свой бизнес в сфере торговли и оказания услуг. Сегодня конкуренция в сфере обслуживания, как и в других сферах экономики, усиливается, что связано с большими вложениями в строительство новых торговых предприятий, что требует привлечения квалифицированных работников. Поэтому преимущество при трудоустройстве будут получать специалисты, имеющие соответствующие профессиональные знания и навыки. И если вам нравится живая, творческая, хорошо оплачиваемая работа, если вы любите новое, хотите стать авторитетными профессионалами на рынке товаров и услуг, вам нужно поступать на направление «Торговое дело».

Практика и трудоустройство

В течение обучения Вас ожидает прохождение различных видов практики, которые способствуют повышению уровня профессиональной подготовки.

Выпускники кафедры торгового дела востребованы практически во всех значимых для города и региона предпринимательских структурах, что подтверждается наличием прочных связей кафедры с коммерческими отделами предприятий. В основном выпускники кафедры торгового дела востребованы крупными и средними торговыми сетями и предприятиями.