

**Общая характеристика
образовательной программы
высшего образования
по специальности 080301.65 Коммерция (торговое дело)**

Квалификация выпускника – специалист коммерции

Срок освоения образовательной программы по очной форме – 5 лет

Целью образовательной программы является подготовка выпускника, способного решать профессиональные задачи в коммерческо-организационной, научно-исследовательской, проектно-аналитической деятельности.

Специалист коммерции – это специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

**Требования к уровню подготовки, необходимому для освоения
образовательной программы высшего образования по специальности
080301.65 Коммерция (торговое дело)**

Для освоения образовательной программы высшего образования подготовки специалиста абитуриент должен иметь уровень образования не ниже среднего общего и подтверждающий его документ государственного образца о среднем общем образовании, или о начальном профессиональном образовании с получением среднего общего образования, или о среднем профессиональном образовании, или о высшем профессиональном образовании.

Абитуриент должен иметь знание базовых ценностей мировой культуры; владеть государственным языком общения, понимать законы развития природы и общества, иметь способность занимать активную гражданскую позицию и навыки самооценки, обладать знаниями как в области гуманитарных, так и математических дисциплин, желанием продолжить изучение дисциплин, а также склонность к работе на персональном компьютере. Абитуриент должен быть психологически устойчив и нацелен в будущей трудовой деятельности на работу в коллективе.

**Характеристика специалиста, область и объекты профессиональной
деятельности**

Областью профессиональной деятельности специалиста коммерции является сфера товарного обращения.

Объектами коммерции, как профессиональной деятельности выпускников, являются товары. Под товаром следует понимать продукцию отраслей материального и нематериального производства, поступившую на рынок для купли-продажи или обмена (потребительские товары, товары производственно-технического назначения, услуги, недвижимость, ценные бумаги, кредиты, духовно-информационный, интеллектуальный продукт и т.д.).

Основные виды профессиональной деятельности специалиста:

- коммерческо-организационная;
- научно-исследовательская;
- проектно-аналитическая

Конкретные виды профессиональной деятельности, к которым готовится специалист, определяются высшим учебным заведением совместно с обучающимися, научно-педагогическими работниками высшего учебного заведения и объединениями работодателей.

Специалист коммерции подготовлен к продолжению образования в аспирантуре.

Требования к профессиональной подготовленности выпускника

В результате освоения образовательной программы высшего образования выпускник по специальности 080301.65 Коммерция (торговое дело) умеет решать задачи, соответствующие его квалификации и квалификационным требованиям государственного образовательного стандарта:

- знает основы гуманитарных, социально-экономических, математических и естественнонаучных дисциплин для решения профессиональных, социальных, научных и педагогических задач;
- знает информационно-методическое обеспечение коммерческой деятельности;
- знает методы исследования, анализа и прогнозирования товарных рынков и товарного ассортимента;
- знает особенности моделирования бизнес-технологий;
- знает технологию формирования товарного ассортимента и способы ее оптимизации;
- знает процесс закупки товаров: источники поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи;
- знает порядок оформления заказов и расчетов с поставщиками;
- знает методы определения объемов закупок и поставок товаров и способы их доставки;
- знает нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг;
- знает составляющие системы товародвижения, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек обращения;
- знает виды товарных запасов, пути их формирования, учет и контроль, методы планирования, оптимизации и управления;
- знает формы и методы продажи товаров, определение и прогнозирование ее объема;
- знает торгово-технологические процессы в коммерческой деятельности, особенности их организации и управления;

- знает организационную структуру предприятия, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;
- знает методы определения и способы обеспечения эффективности коммерческой деятельности предприятия;
- знает виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования для развития коммерческой деятельности;
- умеет создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности;
- умеет формировать товарный ассортимент;
- умеет организовать работу с поставщиками и покупателями;
- умеет организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- умеет управлять товарными запасами;
- умеет применять методы стимулирования сбыта (продажи);
- умеет анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность;
- умеет моделировать и проектировать коммерческую деятельность.

Сведения о профессорско-преподавательском составе

Реализация основных образовательных программ специалитета обеспечивается научно-педагогическими кадрами, имеющими базовое образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, и систематически занимающимися научной и (или) научно-методической деятельностью.

Доля преподавателей, имеющих ученую степень и/или ученое звание, в общем числе преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс по данной образовательной программе, составляет не менее 50 процентов, ученую степень доктора наук (в том числе степень, присваиваемую за рубежом, документы о присвоении которой прошли установленную процедуру признания и установления эквивалентности) и/или ученое звание профессора должны иметь не менее восьми процентов преподавателей.

Преподаватели профессионального цикла имеют базовое образование и/или ученую степень, соответствующие профилю преподаваемой дисциплины. Не менее 30 процентов преподавателей (в приведенных к целочисленным значениям ставок), обеспечивающих учебный процесс по профессиональному циклу, имеют ученые степени или ученые звания. К образовательному процессу привлечено не менее пяти процентов преподавателей из числа действующих руководителей и работников профильных организаций.

До 10 процентов от общего числа преподавателей, имеющих ученую степень и/или ученое звание, может быть заменено преподавателями, имеющими стаж практической работы по данному направлению на должностях руководителей или ведущих специалистов более 5 последних лет.

Доля преподавателей из числа внешних совместителей, привлекаемых к учебному процессу по дисциплинам профессионального цикла, не более 50 процентов.