

**Описание**  
**специальности**  
**«Коммерция» (по отраслям)**  
**38.02.04**



«Коммерция» - одна из самых универсальных экономических специальностей. Сегодня специалист в области коммерции может дать фору любому руководителю, потому что он обладает знаниями экономики и управления предприятием, современными технологиями торговли и коммерческой деятельности, мерчандайзинга, психологии и права, маркетинга и товароведения, в совершенстве владеет современными информационными технологиями, без этого невозможно управлять конкурентным высокодоходным предприятием.

Областью профессиональной деятельности специалиста коммерции является сфера товарного обращения. Коммерсант занимается организацией процессов, связанных с куплей-продажей, а также обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Коммерсант является универсалом в экономике, так как он объединяет все профессии, связанные с бизнесом. Коммерсант не зависит от работодателя, так как он сам создает рабочие места для специалистов различных областей.

Быть коммерсантом означает быть уважаемым человеком, то есть окружающие его воспринимают как человека надежного, готового прийти на помощь, в любом отношении полезного человека, почтенного соседа, покровителя, помощника, друга и партнера. Коммерция - это самостоятельный вид

предпринимательства, осуществляемого в сфере обращения товаров, работ и услуг с целью получения прибыли.

В последнее время слова «коммерция», «коммерческая деятельность», «предпринимательство» все больше входят в повседневный лексикон обывателя. Это вызвано, прежде всего, изменением менталитета, сознания общества и его отношения к экономике в целом и экономистам и специалистам коммерции в частности. Однако до сих пор многие еще не до конца осознают, что значит коммерция, чем она занимается, и что может получить студент, занимающийся по данной специальности.

Специалист коммерции может работать в самостоятельных коммерческих фирмах, на крупных предприятиях, где имеются коммерческие отделы, в страховых компаниях, на товарных и фондовых биржах, в холдинговых компаниях, в финансовых группах и других предпринимательских структурах в должности коммерческого директора, начальника или менеджера отдела снабжения и сбыта, экономиста и маркетолога на малых предприятиях.

**Квалификация** выпускника базовой подготовки – **Менеджер по продажам**

**Нормативный срок** получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена (СПО по ППССЗ) при очной форме обучения:

на базе среднего общего образования - 1 год 10 месяцев;

на базе основного общего образования - 2 года 10 месяцев;

Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки независимо от применяемых образовательных технологий увеличиваются для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья не более чем на 10 месяцев.

Срок получения СПО по ППССЗ по очно-заочной и заочной формам обучения увеличивается: на базе среднего общего образования - не более чем на год; на базе основного общего образования - не более чем на 1,5 года.



