Министерство образования и науки Республики Бурятия
Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Байкальский колледж технологий»
(АНО ПО «БКТ»)

УТВЕРЖДАЮ:
Директор АНО ПО «БКТ»

АНО ПО "БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ", Какаулина Марина Евгеньевна, ДИРЕКТОР
10.02.2023 09:47 (MSK), Сертификат 68B34D00E9AD329D4979A481D0A5FFB7

_____М.Е. Какаулина

«10» февраля 2023 г.

ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
(на базе среднего общего образования)

Уровень подготовки: базовая
Форма подготовки: очная
Квалификация: менеджер по продажам
Срок освоения по данной программе: 1 год 10 месяцев.

Основная профессиональная образовательная программа
(программа подготовки специалистов среднего звена)
по специальности среднего профессионального образования
38.02.04 Коммерция (по отраслям) согласована с
представителем работодателя
АО «Хиагда»,
Генеральный директор
_____ А.М. Михайлов
(подпись)

г. Улан-Удэ, 2023

Образовательная программа среднего профессионального образования – программа подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) автономной некоммерческой организации профессионального образования «Байкальский колледж технологий» (АНО ПО «БКТ») по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 (зарегистр. в Минюсте РФ 25.06.2014 N 32855).

Организация-разработчик программы: Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Байкальский колледж технологий» (АНО ПО «БКТ»), 670034, г. Улан-Удэ, проспект 50-летия Октября, д.13, info@bkt03.ru

Настоящий документ разработан в соответствии с требованиями нормативныхдокументов.

Документ вводится в действие с момента утверждения.

Электронная версия настоящего документа доступна для чтения и находится насервере колледжа (Образовательные программы).

Хранение документа проводится в соответствии с требованиями по делопроизводству.

Настоящая Программа не может быть полностью или частично воспроизведена, тиражирована и распространена в качестве официального издания без разрешения АНО ПО «БКТ»

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ 4
1.1 Назначение программы и ее основное содержание 4
1.2 Нормативные документы 5
1.3 Общая характеристика образовательной программы 6
1.4 Требования к абитуриенту 7
1.5 Пользователи ППССЗ 8
2 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА 9
2.1 Область профессиональной деятельности выпускника 9
2.2 Объекты профессиональной деятельности выпускника 9
2.3 Виды профессиональной деятельности выпускника 9
3 ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 10
4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 15
4.1 Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса 15
4.2 Образовательные технологии 32
4.3 Характеристика социокультурной среды колледжа 33
4.4 Оценка качества освоения образовательной программы 34
4.5 Особенности реализации образовательной программы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ 35
5 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 38
5.1 Кадровые условия 38
5.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение программы 38
5.3 Материально-техническое обеспечение программы 38
5.4 Требования к финансовым условиям 40
5.5 Механизмы оценки качества образовательной деятельности и подготовки обучающихся по программе 40
Приложения
Календарный учебный график
Учебный план
Аннотации рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин(модулей), практик
Рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей),практик и оценочные средства
Рабочая программа практик
Программа государственной итоговой аттестации
Рабочая программа воспитания, календарный план воспитательной работы
Рабочая программа «Разговоры о важном»

1.ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1 Назначение программы и ее основное содержание

11.1.Настоящая образовательная программа среднего профессионального образования – программа подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) представляет собой комплекс основных характеристик образования (объем содержание, планируемые результаты) и организационно-педагогических условий, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, оценочных и методических материалов, а также рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы, форм аттестации.

1.1.2.ППССЗ представляет собой систему учебно-методических документов,разработанную и утвержденную профессиональной образовательной организацией с учетом потребностей регионального рынка труда, требований федеральных органов исполнительной власти и соответствующих отраслевых требований на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. N 539 (зарегистр. в Минюсте РФ 25.06.2014 N 32855).

Освоение данной ППССЗ завершается государственной итоговой аттестацией ивыдачей диплома о среднем профессиональном образовании.

1.1.3.ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержания, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника в соответствии с требованиями ФГОС СПО к результатам освоения им данной ОП СПО (в виде приобретенных выпускником компетенций, необходимых в профессиональной деятельности).

1.1.4.ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в соответствии с приказом Минобрнауки России от 14.06.2013 N 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» включает в себя учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), оценочные и методические материалы, рабочую программу воспитания и календарный план воспитательной работы.

1.1.5.Колледж ежегодно обновляет (с утверждением внесенных изменений и дополнений в установленном порядке) образовательную программу среднего профессионального образования с учетом развития науки, техники, культуры, экономики, технологий и социальной сферы.

1.1.6.Регламент по организации периодического обновления данной ППССЗ должен предусматривать внесение в нее согласованных изменений и дополнений, признанных целесообразными по результатам их апробации или деятельности педагогического коллектива в целом в нескольких направлениях за счет:

- повышения квалификации педагогических работников;

- совершенствования культурно-образовательной среды профессиональной образовательной организации, включающей элементы, позволяющие разрабатывать и реализовывать новые вариативные курсы и модернизировать существующие;

- оптимального использования имеющихся или укрепления ресурсного обеспечения ППССЗ (кадрового, учебно-методического и информационного, материально-технического);

- включения обучающихся в реализацию программ обучения на основе партнерских отношений и развития самоуправления;

осуществления взаимодействия с организованным профессиональным сообществом, потенциальными работодателями и общественностью на основе информации с оценкой возможностей и достижений профессиональной образовательной организации и получения обратной с ними связи (учет и анализ мнений работодателей, отзывов в прессе, выпускников и др.).

1.1.6.Образовательная деятельность при освоении отдельных компонентов образовательной программы организуется в форме практической подготовки.

1.2. Нормативные документы

Нормативную базу для разработки ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 г. N 996-р г. Москва «Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации 15 мая 2014 г. N 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.05.2012 № 413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.06.2013 № 464 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства просвещения РФ от 2 сентября 2020 г. № 457 «Об утверждении Порядка приема на обучение по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 августа 2020 г. № 885/390 «О практической подготовке обучающихся»;

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021г. № 800 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 14 октября

2022г. № 906 «Об утверждении Порядка заполнения, учета и выдачи дипломов о среднем профессиональном образовании и их дубликатов»;

- Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 06.08.2021 N533

- Приказ Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки РФ от 14 августа 2020 г. N 831 «Об утверждении Требований к структуре официального сайта образовательной организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и формату представления информации»;

- Постановление Минтруда РФ от 05.03.2004 N 30 «Об утверждении Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), выпуск 51»;

- Нормативно-методические документы Министерства просвещения Российской Федерации, Министерства образования и науки Республики Бурятия;

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 августа 2017 г. № 816 «Об утверждении порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

- Устав АНО ПО «БКТ»;

- Локальные нормативные акты, организационно-методические документы системы менеджмента качества АНО ПО «БКТ».

1.3.Общая характеристика образовательной программы

1.3.1.Цель (миссия) *ППССЗ*

Цель (миссия) данной ППССЗ состоит в методическом обеспечении реализации в колледже требований ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** как социальной нормы в образовательной, научной и другой деятельности колледжа с учетом особенностей развития образовательной деятельности и актуальных потребностей региональной сферы труда в специалистах среднего звена в области организации и проведении коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Миссия (социальная значимость) ППССЗ заключается в том, чтобы образовательная деятельность колледжа, основанная на учебно-методических материалах и документах данной ППССЗ, способствовала развитию у студентов личностных качеств, а также формированию заложенных в ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** общих и профессиональных компетенций.

В области воспитания целью данной образовательной программы является формирование у обучающихся личностных результатов реализации рабочей программы воспитания посредством развития существующей воспитательной среды колледжа и проведения комплекса воспитательных мероприятий.

В области обучения целью ППССЗ является подготовка обучающихся к получению качественного среднего профессионального образования, позволяющего выпускнику по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** успешно работать в избранной сфере деятельности на основе

приобретенных компетенций и способностей самостоятельно освоить и применять новые знания и умения, способствующие его устойчивости на рынке труда.

1.3.2. Срок освоения ППССЗ

Сроки получения среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена базовой подготовки по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в очной форме обучения и присваиваемая квалификация приводятся в таблице 1.

Таблица 1

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППССЗ	Наименование квалификации базовой подготовки	Срок получения СПО по ППССЗ базовой подготовки в очной форме обучения
Среднее общее образование	Менеджер по продажам	1 год 10 месяцев

При обучении по индивидуальному учебному плану срок получения образования по образовательной программе вне зависимости от формы обучения составляет не более срока получения образования, установленного для соответствующей формы обучения. При обучении по индивидуальному учебному плану обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья срок получения образования может быть увеличен не более чем на 10 месяцев по сравнению со сроком получения образования для соответствующей формы обучения.

Образовательная программа, реализуемая на базе основного общего образования, разрабатывается образовательной организацией на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования и ФГОС СПОс учетом получаемой специальности.

1.3.3.Трудоемкость ППССЗ

Срок получения среднего профессионального образования по ППССЗ базовой подготовки **в очной форме обучения** на базе основного общего образования **95 недель,**в том числе:

Обучение по учебным циклам	59 нед.
Учебная практика	10 нед.
Производственная практика (по профилю специальности)	
Производственная практика (преддипломная)	4 нед.
Промежуточная аттестация	3 нед.
Государственная итоговая аттестация	6 нед.
Каникулы	13 нед.
Итого	95 нед.

При реализации образовательной программы образовательная организация вправе применять электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

При обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии должны

предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Реализация образовательной программы осуществляется на государственном языке Российской Федерации, если иное не определено локальным нормативным актомобразовательной организации.

1.4.Требования к абитуриенту

К освоению образовательных программ среднего профессионального образования допускаются лица, имеющие образование не ниже основного общего образования.

Получение среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена впервые лицами, имеющими диплом о среднем профессиональном образовании с присвоением квалификации квалифицированного рабочего или служащего, не является получением второго или последующего среднего профессионального образования повторно.

Прием документов от поступающих для обучения в колледже по данной ППССЗ осуществляется следующим образом:

1. Прием в образовательные организации по образовательным программам проводится на первый курс по личному заявлению граждан.

2. При подаче заявления (на русском языке) о приеме в образовательную организацию поступающий предъявляет следующие документы:

- оригинал или копию документов, удостоверяющих его личность, гражданство;
- оригинал или копию документа об образовании и (или) документа о образованиии о квалификации;
- 4 фотографии;
- медицинская справка 086-У.

3. При необходимости создания специальных условий: инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья дополнительно – документ, подтверждающий инвалидность или ограниченные возможности здоровья, требующие создания указанных условий.

Другие документы предоставляются поступающим, если он претендует на льготы, установленные законодательством Российской Федерации.

1.5. Пользователи ППССЗ

Основными пользователями ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** являются:

- педагогические работники, ответственные за качественную разработку и эффективную реализацию ППССЗ, а также за обновление ее элементов с учетом достижений науки, техники и социальной сферы по данной специальности;
- обучающиеся по данной образовательной программе;
- родители обучающихся (законные представители);
- администрация и коллективные органы управления колледжем, учебно-методические объединения, отвечающие в пределах своих полномочий за качество подготовки выпускников и формирование (совместно с работниками инфраструктуры) образовательной среды колледжа;
-библиотека как ответственное подразделение, обеспечивающее обучающихся основной и дополнительной учебно-методической литературой,

справочно- библиографическими и периодическими изданиями с числом наименований не ниже предусмотренного ФГОС СПО;

- объединения специалистов и работодателей в соответствующей сфере профессиональной деятельности.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКНИКА

2.1.Область профессиональной деятельности выпускника

Область профессиональной деятельности выпускников: Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

2.2.Объекты профессиональной деятельности выпускника

Объектами профессиональной деятельности выпускника являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями; первичные трудовые коллективы.

2.3.Виды профессиональной деятельности выпускника

Обучающийся по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** готовится к следующим видам деятельности:

1.Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

2.Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

3.Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемоститоваров.

4.Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностямслужащих (20004 Агент коммерческий).

5. Предпринимательство в коммерции.

3.ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙПРОГРАММЫ

Выпускник по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** в соответствии с целями настоящей ППССЗ и вышеприведенными видами профессиональной деятельности должен обладать соответствующими компетенциями, определенными на основе ФГОС СПО (**компетенция** – способность выпускника применять приобретенную в результате освоения данной ОП или ее части динамическую совокупность знаний, умений, навыков, способностей, опыта и личностных качеств в решении профессиональных задач по виду профессиональной деятельности).

Полный состав обязательных общих и профессиональных компетенций выпускника, а также личностные результаты реализации рабочей программы воспитания как совокупный ожидаемый результат образования по завершении освоения ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** представлены в таблицах 2,3.

Таблица 2 – Полный состав компетенций выпускника

Код компетенции	Формулировка компетенции
	ОБЩИЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 8	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.";
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ	
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	

ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средстваи приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы Закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3.	и иных необходимых документов с использованием автоматизированных системам
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	

ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов всоответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (20004 Агент коммерческий)	
ПК 4.1.	Осуществлять приемку товара по количеству и качеству
ПК 4.2.	Осуществлять подготовку товаров к продаже, размещению и выкладку
ПК 4.3.	Обслуживать и консультировать покупателей о качестве товара
ПК 4.4.	Соблюдать условия, сроки хранения и реализации продовольственных товаров
ПК 4.5.	Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей

Таблица 3 – Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания

Личностные результаты реализации программы воспитания *(дескрипторы)*	**Коды личностных результатов реализации программы воспитания**
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	**ЛР 1**
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	**ЛР 2**

Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	**ЛР 3**
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».	**ЛР 4**
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	**ЛР 5**
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	**ЛР 6**
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	**ЛР 7**
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	**ЛР 8**
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	**ЛР 9**
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	**ЛР 10**
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	**ЛР 11**
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	**ЛР 12**
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	**ЛР 13**
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	**ЛР 14**

Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	**ЛР 15**

Результаты освоения обучающимися основной образовательной программы среднего общего образования (личностные, метапредметные, предметные), регламентированные ФГОС СОО представлены рабочих программах учебных дисциплин общеобразовательного цикла.

Отнесение к дисциплине / профессиональному модулю соответствующей компетенции или группы компетенций, приобретаемых обучающимся в результате ее освоения, является решением педагогического коллектива колледжа с учетом ФГОС СПО. Связь компетенций (группы компетенций) с дисциплинами учебного плана приведена в Матрице соответствия компетенций (приложение к Учебному плану).

Компетентностная модель выпускника по данной образовательной программе представляет собой совокупность компетенций, регламентированных ФГОС СПО и уточненных в настоящей ППССЗ, в соответствии с областью профессиональной деятельности, выраженной в форме планируемых результатов обучения, обозначенных в рабочих программах учебных дисциплин, профессиональных модулей, практик.

4.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

При формировании ППССЗ образовательная организация:

- использует объем времени, отведенный на вариативную часть учебных циклов ППССЗ, увеличивая при этом объем времени, отведенный на дисциплины и модули обязательной части, на практики, либо вводя новые дисциплины и модули в соответствии с потребностями работодателей и спецификой деятельности образовательной организации;
- определяет для освоения обучающимися в рамках профессионального модуля профессию рабочего, должность служащего (одну или несколько) согласно приложению кФГОС СПО;
- ежегодно обновляет ППССЗ с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, науки, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферыв рамках, установленных ФГОС СПО;
- в рабочих учебных программах всех дисциплин и профессиональных модулей четко формулирует требования к результатам их освоения.
- обеспечивает эффективную самостоятельную работу обучающихся в сочетании с совершенствованием управления ею со стороны преподавателей и руководителей практик;
- обеспечивает обучающимся возможность участвовать в формировании индивидуальной образовательной программы;
- формирует социокультурную среду, создает условия, необходимые для всестороннего развития и социализации личности, сохранения здоровья обучающихся, способствует развитию воспитательного компонента образовательного процесса, включая развитие студенческого самоуправления, участие обучающихся в работе общественных организаций, спортивных секций и творческих клубов;
- предусматривает в целях реализации компетентностного подхода использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

При реализации ППССЗ обучающиеся имеют академические права и обязанности всоответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

4.1.Документы, определяющие содержание и организацию образовательного процесса

В соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.06.2013 № 464 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», а также с локальными нормативными актами по вопросам планирования и организации учебного процесса содержание и организация образовательного процесса при реализации

данной ППССЗ регламентируется следующими основными документами:

- календарный учебный график;
- учебный план;
- рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей, практик;
- оценочные средства;
- методические материалы;
- рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы; формы аттестации.

4.1.1. Календарный учебный график

4.1.1.1.Календарный учебный график (график учебного процесса) разрабатывается на весь срок освоения данной ППССЗ и представляет собой графическое (в таблице) изображение в пределах каждого учебного года интервалов времени в неделях и днях элементов, составляющих образовательный процесс (академический период или период теоретического обучения, текущий контроль и промежуточная аттестация, практика, государственная итоговая аттестация, каникулы), в соответствующей продолжительности и последовательности их реализации согласно целям и задачам ППССЗ.

4.1.1.2.Календарный учебный график разрабатывается одновременно с учебным планом и приводится в 1-м разделе учебного плана по специальности.

4.1.1.3.Календарный учебный график содержит сведения о длительности теоретического обучения в каждом учебном периоде, практик, периодов промежуточных аттестаций, каникул, а также государственной итоговой аттестации выпускников.

4.1.1.4.В таблице 4 представлены сводные данные по бюджету времени (в неделях) за каждый учебный год и весь период обучения по очной форме обучения, а также показана общая трудоемкость всех видов учебных работ, которая должна быть положена в основу планирования учебного процесса и расчета педагогической нагрузки преподавателей, определения объема учебной нагрузки обучающихся и расчета стоимостиобучения.

Таблица 4 – Сводные данные по бюджету времени (в неделях) и трудоемкости всехвидов учебных работ при реализации **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Год обучения (курс)	Продолжительность элементов учебного процесса (в неделях – в числителе) и их трудоемкость (в часах – в знаменателе)					
	Теоретическое обучение	Сессия	Практика	Гос. итоговая аттестация	Каникулы	Всего нед.
I	35/1260	1/36	5/180		11/396	52
II	24/864	2/72	5/180		2/72	43
Всего нед./час.	59/2124	3/180	10/360	6/216	12/468	95

Структура программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

Год начала подготовки: 2023

Курс	Сентябрь				29 сен - 5 окт	Октябрь			27 окт - 2 ноя	Ноябрь				Декабрь				29 дек - 4 янв	Январь			26 янв - 1 фев	Февраль			23 фев - 1 мар	Март				30 мар - 5 апр	Апрель			27 апр - 3 май	Май				Июнь				29 июн - 5 июл	Июль			27 июл -2 авг	Август			
	1 - 7	8 - 14	15 - 21	22 - 28		6 - 12	13 - 19	20 - 26		3 -	10 - 16	17 - 23	24 - 30	1 -	8 - 14	15 - 21	22 - 28		5 - 11	12 - 18	19 - 25		2 -	9 - 15	16 - 22	23 фев - 1 мар	2 -	9 - 15	16 - 22	23 - 29		6 - 12	13 - 19	20 - 26		4 - 10	11 - 17	18 - 24	25 - 31	1 -	8 - 14	15 - 21	22 - 28		6 - 12	13 – 19	20 - 26		3 -	10 - 16	17 - 23	24 - 31
	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																					::	=	=														0	8	8	8	8	8	: :	=	=	=	=	=	=	=	=	=
III																				8	8	=	=							8	8	::	X	X	X	X	Δ	Δ	Δ	Δ	III	I I I	*	*	*	*	*	*	*	*	*

Обозначения:

- Обучение по дисциплинам и междисциплинарным курсам
- :: Промежуточная аттестация
- = Каникулы
- 0 Учебная практика
- 8 Производственная практика (по профилю специальности)
- X Производственная практика (преддипломная)
- Δ Подготовка выпускной квалификационной работы
- III Защита выпускной квалификационной работы
- * Неделя отсутствует

В нерабочие праздничные дни 01-08 января, 23 февраля, 08 марта, 01 мая, 09 мая, 12 июня, 04 ноября, установленные Трудовым кодексом Российской Федерации (ст.112), образовательная деятельность в Колледже не проводится

4.1.2.Учебный план

4.1.2.1.Учебный план по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** является основным нормативно-методическим документом ППССЗ, обязательным к выполнению во всех учебных подразделениях, занятых организацией и проведением учебного процесса по данной специальности, и определяющим содержание подготовки, последовательность, сроки, интенсивность и трудоемкость (в академических часах) изучения учебных дисциплин, профессиональных модулей, практики, распределения объемов аудиторий учебной работы по видам занятий и объемов самостоятельной работы студентов, а также аттестаций и форм контроля и т.д.

Учебный план по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** предусматривает обеспечение:

- последовательности изучения учебных дисциплин, профессиональных модулей и прохождения практики, основанную на их преемственности и определяемую структурно-логическими связями и зависимостями между ними (указанием соответствующих преподаваемых пре- и постреквизитов – предшествующих и последующих дисциплин или элемента учебного процесса для изучения данной дисциплины), которые, в свою очередь, опираются на перечень компетенций (или ихкомпонентов);

-рациональное распределение учебных курсов и дисциплин (модулей) по соответствующим семестрам с позиций равномерности учебной работы студентов и их загруженности;

-эффективное использование кадрового и материально-технического потенциала колледжа.

4.1.2.2.Для реализации данной ППССЗ, созданной на основе ФГОС СПО, разработан компетентностно-ориентированный учебный план.

На основе учебного плана по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** составляется индивидуальный учебный план (ИУП).

ИУП также составляется для лиц с ограниченными возможностями здоровья. При реализации ППССЗ предусмотрена возможность освоения дисциплин (модулей) по выбору, в том числе адаптационных дисциплин (модулей) для лиц с ограниченными возможностями здоровья.

4.1.2.3.Учебный план по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям),** содержит основные исходные данные для организации и планирования образовательного процесса для очной формы обучения и служит основой для составления рабочих программ учебных дисциплин (профессиональных модулей, практики) и расписания учебных занятий, а также для расчета трудоемкости учебной работы (педагогической нагрузки) педагогических работников, обеспечивающих данную ППССЗ.

4.1.2.4.Профессиональная подготовка выпускника охватывает широкий диапазон учебных дисциплин, профессиональных модулей, в результате изучения которых выпускник в целом должен быть способен демонстрировать профессиональные компетенции.

4.1.2.5.Учебный план по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, на бумажном носителе согласовывается и утверждается в установленном порядке и хранится в учебной части. Учебный план

размещается на официальном сайте колледжа в разделе «Образование».

Учебный план по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** прилагается.

4.1.2.6.Последовательность освоения учебных дисциплин, профессиональных модулей, предусмотренная учебным планом, основана на их преемственности и определяется логическими связями и зависимостями между ними, которые, в свою очередь, опираются на перечень компетенций (или их компонентов), на основе которых разработчики УМК – учебно-методического комплекса каждой учебной дисциплины (профессионального модуля) должны сформулировать планируемые результаты обучения (знания, умения, практический опыт, приобретаемые компетенции, личностные результаты).

4.1.2.7.Трудоемкость учебной работы, необходимая для освоения отдельных дисциплин (модулей), определяется объемом и характером формируемых компетенций, значением каждой учебной дисциплины (профессионального модуля) в системе подготовки выпускника, объемом курса (дисциплин, модуля), соотношением в нем теоретического материала и практических работ, воспитательными задачами и др.

Суммарный бюджет времени по циклам не может быть менее соответствующих объемов, указанных во ФГОС СПО.

4.1.2.8.Учебный год начинается 1 сентября и заканчивается согласно календарномуучебному графику.

Максимальный объем учебной нагрузки обучающегося по ППССЗ **38.02.04 Коммерция (по отраслям**) составляет 54 академических часа в неделю, включая все видыаудиторной и внеаудиторной учебной нагрузки.

На самостоятельную внеаудиторную работу студентов отводится до 50 процентов учебного времени от обязательной аудиторной нагрузки в зависимости от содержания учебной дисциплины и требований к результатам ее освоения.

Учебная деятельность обучающихся предусматривает учебные занятия (урок, практическое занятие, лабораторное занятие, консультация, лекция, семинар), самостоятельную работу, выполнение курсового проекта (работы), практику, а также другие виды учебной деятельности, определенные учебным планом и календарным планом воспитательной работы.

Объем учебных занятий и практики не превышает 36 академических часов в неделю.

Исходя из специфики образовательной организации учебные занятия и практика могут проводиться образовательной организацией с группами обучающихся меньшей численности и отдельными обучающимися, а также с разделением группы на подгруппы. Образовательная организация вправе объединять группы обучающихся при проведении учебных занятий в виде лекций.

ПССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, предусматривает изучение следующих учебных циклов:

Общий гуманитарный и социально-экономический цикл (680 часов);

Математический и общий естественнонаучный цикл (225 часов);

Профессиональный цикл (2281 час);

и разделов:

Учебная практика (36 часов);

Производственная практика (по профилю специальности) (360 часов);

Производственная практика (преддипломная) (144 часа);

Государственная итоговая аттестация (216 часов).

ППССЗ разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.05.2012 № 413) с учетом получаемой специальности СПО и федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности.

4.1.2.11.Особенности оценки личностных результатов.

Формирование личностных результатов обеспечивается в ходе реализации всех компонентов образовательной деятельности, включая внеурочную деятельность.

В соответствии с требованиями ФГОС СОО достижение личностных результатов не выносится на итоговую оценку обучающихся, а является предметом оценки эффективности воспитательно-образовательной деятельности колледжа.

Во внутреннем мониторинге предусмотрена оценка сформированности отдельных личностных результатов (соблюдение норм и правил поведения, принятых в колледже; участие в общественной жизни колледжа, ближайшее социальное окружение, общественно-полезная деятельность; ответственность за результаты обучения; способность делать осознанный выбор своей образовательной траектории; ценностно- смысловые установки обучающихся). Результаты, полученные в ходе внутренних мониторингов, используются только в виде агрегированных (усредненных, анонимных) данных.

Внутренний мониторинг организуется администрацией колледжа и осуществляется куратором преимущественно на основе ежедневных наблюдений в ходе учебных занятий и внеурочной деятельности, которые обобщаются в конце учебного года и представляются в виде характеристики по форме, установленной образовательной организацией.

4.1.2.12. Обязательная часть ППССЗ по учебным циклам составляет около 70 процентов от общего объема времени, отведенного на их освоение.

4.1.2.13.Вариативная часть (около 30 процентов).

Дисциплины, междисциплинарные курсы и профессиональные модули вариативной части определяются образовательной организацией.

4.1.2.14. Общий гуманитарный и социально-экономический, математический и общий естественнонаучный учебные циклы состоят из дисциплин.

Обязательная часть общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла ППССЗ базовой подготовки должна предусматривать изучение следующих обязательных дисциплин: «Основы философии», «История», «Иностранный язык», «Физическая культура».

Дисциплина «Физическая культура» предусматривает еженедельно 2 часа обязательных аудиторных занятий и 2 часа самостоятельной работы (за счет различных форм внеаудиторных занятий в спортивных клубах, секциях). Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья образовательная организация устанавливает особый порядок освоения дисциплины «Физическая культура» с учетом состояния их здоровья.

4.1.2.15.Профессиональный учебный цикл состоит из общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей в соответствии с видами деятельности.

Освоение профессионального цикла образовательной программы в очной форме обучения предусмотрено изучение дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» в объеме 68 часов (из них 48 часов выделено на освоение основ военной службы).

При формировании образовательной программы образовательная организация предусматривает включение адаптационных дисциплин, обеспечивающих коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (в случае обучения данной категории обучающихся).

В состав профессионального модуля входит один или несколько междисциплинарных курсов. При освоении обучающимися профессиональных модулей проводятся учебная и (или) производственная практика (по профилю специальности).

4.1.2.16. Выполнение курсовой работы рассматривается как вид учебной деятельности по профессиональным модулям (МДК) профессионального учебного циклаи реализуется в пределах времени, отведенного на их изучение.

Курсовые работы предусмотрены по следующим МДК:

МДК.01.01 Организация торгово – сбытовой деятельностью(20 ч.).

4.1.2.17.**Практика** является обязательным разделом ППССЗ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**.**

Практика представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

При реализации ППССЗ предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Производственная практика состоит из двух этапов: практики по профилю специальности и преддипломной практики.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся образовательной организацией при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и реализовываютсяконцентрированно в несколько периодов.

Производственная практика предусмотрена в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Исходя из назначения каждой практики колледж проводит выбор места проведения практики (базы практики – предприятия,

учреждения, организации и др.), обладающего необходимым кадровым потенциалом и заключает с базой практики договор. При производственной необходимости данный вид практики может быть организован в структурных подразделениях колледжа.

Преддипломная практика проводится по окончании теоретического курса обучения и по завершении учебной и производственной (по профилю специальности) практик в объеме 4 недель.

Цели и содержание всех видов практики определяется рабочей программой, которая устанавливает дидактически обоснованную последовательность процесса формирования общих и профессиональных компетенций студентов в соответствии со спецификой специальности.

Формы отчетности определяются образовательной организацией по каждому виду практики.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Все мероприятия по организации и проведению практики обучающихся (установление целей практики, разработка программы практики с раскрытием ее содержания, организация практики, руководство практикой и функции участников процесса практики, требования к отчетности и др.) осуществляются в соответствии с требованиями локальных нормативных актов и организационно-распорядительных документов колледжа.

4.1.2.18.**Практическая подготовка** - форма организации образовательной деятельности при освоении образовательной программы в условиях выполнения обучающимися определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю соответствующей образовательной программы.

Практическая подготовка организована:

1) непосредственно в колледже;

2) в организации, осуществляющей деятельность по профилю соответствующей образовательной программы (далее - профильная организация), в том числе в структурном подразделении профильной организации, предназначенном для проведения практической подготовки, на основании договора, заключаемого между колледжем и профильной организацией.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки организована при реализации учебных профильных общеобразовательных предметов, дисциплин, профессиональных модулей, практики, иных компонентов образовательных программ,предусмотренных учебным планом.

4.1.2.19.По дисциплинам, междисциплинарным курсам и профессиональным модулям, по которым в качестве промежуточной аттестации планируется проведение экзамена, а также в случае, если при реализации программы планируется подготовка курсового проекта (работы), предусмотрены консультации для обучающихся.

Консультации для студентов по очной форме обучения

предусматриваются из расчета 4 часа на одного студента на каждый учебный год, в том числе в период реализации образовательной программы среднего общего образования для лиц, обучающихся на базе основного общего образования.

Время, отводимое на консультации, по усмотрению образовательной организации рассчитывается за счет времени, предусмотренного на промежуточную аттестацию или времени, отводимого на дисциплину, междисциплинарный курс, профессиональный модуль.

Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательной организацией самостоятельно.

Консультации планируются, для них разрабатывается дополнительное расписание.

4.1.2.20. Оценка качества освоения ППССЗ включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестации обучающихся.

Индекс	Наименование циклов, разделов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Формы промежуточной аттестации				Учебная нагрузка обучающихся, ч.								Распределение по курсам и семестрам																						Максимальная учебная нагрузка		Обязательная учебная нагрузка	
														Курс 1										Курс 2																	
												Семестр 1 20 нед							Семестр 2 13 нед							Семестр 3 19 нед							Семестр 4 7 нед									
															в том числе							в том числе							в том числе							в том числе									
		Экзамены	Зачеты	Дифф. зачеты	Курсовые работы	Максимальная	Самост.	Всего	Лекции, уроки	Пр. занятия, семинары	Лаб. занятия	Консультации	Курс. проектир.	Максим.	Самост.	Обязательная	Лекции, уроки	Пр. занятия, семинары	Лаб. занятия	Консультации	Курс. проектир.	Максим.	Самост.	Обязательная	Лекции, уроки	Пр. занятия, семинары	Лаб. занятия	Консультации	Курс. проектир.	Максим.	Самост.	Обязательная	Лекции, уроки	Пр. занятия, семинары	Лаб. занятия	Консультации	Курс. проектир.	Обяз. часть	Вар. часть	Обяз. часть	Вар. часть
	Итого час/нед											54		36					54		36					54		36					54		36							
																																						69.49%	30.51%	69.49%	30.51%
ПП	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА	9	10	14	1	3186	1062	2124	854	1096	146	8	20	1080	360	720	328	302	66	4	20	702	234	468	195	221	52			1026	342	684	247	433		4		378	126	252	84	140	28			2214	972	1476	648
ОГСЭ	Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл	1	5	1		680	227	453	66	387				255	85	170	38	132				118	40	78		78				170	56	114		114				137	46	91	28	63				498	182	332	121
ОГСЭ.01	Основы философии		4			74	25	49	28	21																												74	25	49	28	21				61	13	48	1
ОГСЭ.02	История		1			75	25	50	30	20				75	25	50	30	20																											66	9	48	2
ОГСЭ.03	Иностранный язык	4				295	59	236		236				100	20	80		80				66	14	52		52				94	18	76		76				35	7	28		28				135	160	118	118
ОГСЭ.04	Физическая культура		1-3	4		236	118	118	8	110				80	40	40	8	32				52	26	26		26				76	38	38		38				28	14	14		14				236		118	
ЕН	Математический и общий естественнонаучный учебный цикл	2				225	75	150	70	40	40			225	75	150	70	40	40																											174	51	116	34
ЕН.01	Математика	1				120	40	80	40	40				120	40	80	40	40																											81	39	50	30
ЕН.02	Информационные технологии в профессиональной деятельности	1				105	35	70	30		40			105	35	70	30		40																											93	12	66	4
П	Профессиональный учебный цикл	6	5	13	1	2281	760	1521	718	669	106	8	20	600	200	400	220	130	26	4	20	584	194	390	195	143	52			856	286	570	247	319		4		241	80	161	56	77	28			1542	739	1028	493
ОП	Общепрофессиональные дисциплины		4	5		911	304	607	324	243	40			210	70	140	80	48	12			58	19	39	26	13				559	187	372	190	182				84	28	56	28		28			666	245	444	163
ОП.01	Экономика организации			1		120	40	80	40	40				120	40	80	40	40																											60	60	40	40
ОП.02	Статистика		3			114	38	76	38	38												114	38	76	38	38																			86	28	56	20
ОП.03	Менеджмент (по отраслям)			2		58	19	39	26	13												58	19	39	26	13																			58		39	
ОП.04	Документационное обеспечение управления			4		84	28	56	28		28																												84	28	56	28		28			74	10	49	7
ОП.05	Правовое обеспечение профессиональной деятельности		3			114	38	76	38	38												114	38	76	38	38																			57	57	38	38
ОП.06	Логистика		3			86	29	57	38	19												86	29	57	38	19																			64	22	38	19
ОП.07	Бухгалтерский учет			3		143	48	95	38	57												143	48	95	38	57																			115	28	76	19
ОП.08	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия			1		90	30	60	40	8	12			90	30	60	40	8	12																											50	40	40	20
ОП.09	Безопасность жизнедеятельности		3			102	34	68	38	30												102	34	68	38	30																			102		68	
ПМ	Профессиональные модули	6	1	8	1	1370	456	914	394	426	66	8	20	390	130	260	140	82	14	4	20	526	175	351	169	130	52			297	99	198	57	137		4		157	52	105	28	77				876	494	584	330
ПМ.01	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	1			1	276	92	184	92	68		4	20	120	40	80	40	16		4	20	156	52	104	52	52																			276		184	
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности				1	120	40	80	40	16		4	20	120	40	80	40	16		4	20																									120		80	
МДК.01.02	Организация торговли					78	26	52	26	26												78	26	52	26	26																			78		52	
МДК.01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда					78	26	52	26	26												78	26	52	26	26																			78		52	
ПП.01.01	Производственная практика (по профилю специальности)					72		72	нед	2				час			нед					час		72	нед	2				час			нед					час			нед					72		72	
ПМ.01.ЭК	Экзамен квалификационный	2																																												
	Всего часов с учетом практик					348		256																																						
ПМ.02	Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	1		2		384	128	256	131	121		4		60	20	40	20	20				59	20	39	26	13				171	57	114	57	53		4		94	31	63	28	35				374	10	249	7
МДК.02.01	Финансы, налоги и налогообложение					171	57	114	57	53		4																		171	57	114	57	53		4									161	10	107	7
МДК.02.02	Анализ финансово-хозяйственной деятельности					94	31	63	28	35																												94	31	63	28	35				94		63	
МДК.02.03	Маркетинг			2		119	40	79	46	33				60	20	40	20	20				59	20	39	26	13																			119		79	
ПП.02.01	Производственная практика (по профилю специальности)			4		72		72	нед	2				час			нед					час			нед					час		36	нед	1				час		36	нед	1				72		72	
ПМ.02.ЭК	Экзамен квалификационный	4																																												
	Всего часов с учетом практик					456		328																																						
ПМ.03	Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	1	1			226	75	151	79	6	66			90	30	60	40	6	14			136	45	91	39		52																			226		151	
МДК.03.01	Теоретические основы товароведения		1			90	30	60	40	6	14			90	30	60	40	6	14																											90		60	
МДК.03.02	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров					136	45	91	39		52											136	45	91	39		52																			136		91	
ПП.03.01	Производственная практика (по профилю специальности)					36		36	нед	1				час			нед					час		36	нед	1				час			нед					час			нед					36		36	
ПМ.03.ЭК	Экзамен квалификационный	2																																												
	Всего часов с учетом практик					262		187																																						
ПМ.04	Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих	1		1		39	13	26	13	13												39	13	26	13	13																					39		26
МДК.04.1	Технологии оптовых и розничных продаж					39	13	26	13	13												39	13	26	13	13																					39		26
УП.04.01	Учебная практика			2		36		36	нед	1				час			нед					час		36	нед	1				час			нед					час			нед					36		36	
ПМ.04.ЭК	Экзамен квалификационный	2																																												
	Всего часов с учетом практик					75		62																																						
ПМ.05	Предпринимательство в коммерции	2		4		445	148	297	79	218				120	40	80	40	40				136	45	91	39	52				126	42	84		84				63	21	42		42				445		297	

МДК.05.01	Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве	1				60	20	40	20	20				60	20	40	20	20																													60		40
МДК.05.02	Инструменты управления собственным бизнесом			1		60	20	40	20	20				60	20	40	20	20																													60		40
МДК.05.03	Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве			2		58	19	39	26	13												58	19	39	26	13																					58		39
МДК.05.04	Генерирование бизнес-идеи стартапа			2		78	26	52	13	39												78	26	52	13	39																					78		52
МДК.05.05	Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве			3		126	42	84		84																				126	42	84		84													126		84
МДК.05.06	Селф-менеджмент предпринимателя					63	21	42		42																												63	21	42		42					63		42
ПП.05.01	Производственная практика (по профилю специальности)					144		144	нед	4				час			нед					час		72	нед	2				час		36	нед	1				час		36	нед	1				144		144	
ПМ.05.ЭК	Экзамен квалификационный	4																																															
	Всего часов с учетом практик					589		441																																									
	Учебная и производственная (по профилю специальности) практики					360		360	нед	10				час			нед					час		216	нед	6				час		72	нед	2				час		72	нед	2							
	Учебная практика					36		36	нед	1				час			нед					час		36	нед	1				час			нед					час			нед								
	Концентрированная					36		36	нед	1				час			нед					час		36	нед	1				час			нед					час			нед								
	Рассредоточенная								нед					час			нед					час			нед					час			нед					час			нед								
	Производственная практика (по профилю специальности)					324		324	нед	9				час			нед					час		180	нед	5				час		72	нед	2				час		72	нед	2							
	Концентрированная					324		324	нед	9				час			нед					час		180	нед	5				час		72	нед	2				час		72	нед	2							
	Рассредоточенная								нед					час			нед					час			нед					час			нед					час			нед								
ПДП	Производственная практика (преддипломная)			4		144		144	нед	4				час			нед					час			нед					час			нед					час		144	нед	4							
	Государственная итоговая аттестация					216		216	нед	6				час			нед					час			нед					час			нед					час		216	нед	6							
	Подготовка выпускной квалификационной работы					144		144	нед	4				час			нед					час			нед					час			нед					час		144	нед	4							
	Защита выпускной квалификационной работы					72		72	нед	2				час			нед					час			нед					час			нед					час		72	нед	2							
	ВСЕГО ПО ДИСЦИПЛИНАМ И МДК	9	10	14	1	3186	1062	2124	854	1096	146	8	20	1080	360	720	328	302	66	4	20	702	234	468	195	221	52			1026	342	684	247	433		4		378	126	252	84	140	28						
	Экзамены (без учета физ. культуры)													**3**								**3**																**3**											
	Зачеты (без учета физ. культуры)													**2**																**4**								**1**											
	Диффер. зачеты (без учета физ. культуры)													**3**								**5**								**2**								**3**											
	Курсовые работы (без учета физ. культуры)													**1**																																			

4.1.3.2.Рабочие программы учебных дисциплин, профессиональных модулей,практик

4.1.3.1.По каждой дисциплине (профессиональному модулю) разрабатываются рабочие программы (РП). Разработчикам РП каждой дисциплины, МДК указано на необходимость конкретизации каждого вида учебных занятий и самостоятельной работы обучающихся (СРС).

4.1.3.2.Каждая рабочая программа согласовывается и утверждается в предусмотренном в колледже порядке и хранится в методическом кабинете в печатном и/или электронном виде.

4.1.3.1.К каждой рабочей программе составляется аннотация (краткая характеристика) в установленной колледжем форме.

Сведения об аннотации к рабочим программам дисциплин, профессиональных модулей (по каждой дисциплине (модулю) в составе образовательной программы) с приложением их копий размещаются на официальном сайте колледжа в разделе «Образование».

4.1.4.Оценочные средства

4.1.4.1.По каждой учебной дисциплине, профессиональному модулю формируются фонды оценочных средств.

Фонд оценочных средств формируется на принципах валидности, надежности, объективности.

4.1.4.2.Структурными элементами фонда оценочных средств по учебной дисциплине (предмету) являются: паспорт ФОС по учебной дисциплине (общие положения, результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке, контроль и оценка освоения учебной дисциплины по темам (разделам)); оценка освоения учебной дисциплины (контрольно-измерительные материалы входного контроля по учебной дисциплине (при наличии), контрольно-измерительные материалы текущего контроля по учебной дисциплине, контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации по учебной дисциплине).

4.1.4.2.Структурными элементами фонда оценочных средств профессионального модуля по являются: паспорт ФОС по профессиональному модулю (общие положения, результаты освоения профессионального модуля, подлежащие проверке; формы и методы оценки по профессиональному модулю); оценка освоения программы МДК (общие положения, результаты освоения программы МДК, подлежащие проверке, контроль и оценка освоения программы МДК по темам (разделам), контрольно-измерительные материалы текущего контроля по МДК, контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации по МДК); оценка освоения программы учебной практики (общие положения, результаты освоения программы учебной практики, подлежащие проверке, контрольно-измерительные материалы текущего контроля по учебной практике, контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации по учебной практике); оценка освоения программы производственной практики (общие положения, результаты освоения программы производственной практики, подлежащие проверке, контрольно- измерительные материалы промежуточной аттестации по производственной практике); промежуточная аттестация по профессиональному модулю (общие положения, контрольно-оценочные средства экзамена).

4.1.4.3.Фонды оценочных средств по учебным дисциплинам, профессиональным модулям разрабатываются и утверждаются в предусмотренном в колледже порядке ихранятся в учебной части, методическом кабинете в печатном и/или электронном виде.

4.1.5.Методические материалы

4.1.5.1.По каждой учебной дисциплине, профессиональному модулю разрабатываются методические материалы по освоению учебной дисциплины, профессионального модуля.

4.1.5.2.Содержание методических материалов по освоению дисциплины (ПМ/МДК) определяется преподавателем. Методические рекомендации по освоению дисциплины (ПМ/МДК) могут включать общую характеристику дисциплины (МДК) и особенности ее освоения, виды работ, выполняемые студентами, и рекомендации по их выполнению, рекомендуемую литературу, электронные ресурсы и др.

4.1.5.3.Методические материалы по учебным дисциплинам, профессиональным модулям разрабатываются и утверждаются в предусмотренном в колледже порядке и хранятся в методическом кабинете в печатном и/или электронном виде.

4.1.6. Рабочая программа воспитания, календарный план воспитательной работы

4.1.6.1.Во исполнение положений Федерального закона от 31 июля 2020 г. № 304- ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся» в колледже разработаны:

-рабочая программа воспитания как часть реализуемой образовательной программы (разрабатывается на период реализации образовательной программы и определяет комплекс ключевых характеристик системы воспитательной работы (принципы, методологические подходы, цель, задачи, направления, формы, средства и методы воспитания, планируемые результаты и др.));

- календарный план воспитательной работы, конкретизирующий перечень событий и мероприятий воспитательной направленности, которые организуются и проводятся образовательной организацией и (или) в которых субъекты воспитательного процессапринимают участие.

4.1.6.2.Рабочая программа воспитания и календарный план воспитательной работы разрабатываются и утверждаются в установленном в колледже порядке и хранятся в воспитательной службе в печатном и/или электронном виде.

4.2.**Образовательные технологии**

Реализация образовательной программы по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** ведется традиционными методами, показавшими свою эффективность, а также с применением современных образовательных технологий, в том числе с использованием информационных и цифровых технологий, дистанционныхобразовательных технологий.

Образовательные технологии, применяемые в образовательном процессе:

Образовательные технологии
По отношению педагога к обучающимся:
1. Дидактоцентрические технологии, в которых также господствуют субъект-объектные отношения педагога и обучающегося, приоритет обучения перед воспитанием, и самыми главными факторами формирования личности считаются дидактические средства
2. Личностно-ориентированные технологии, имеющие своей целью разностороннее, свободное и творческое развитие обучающегося, обеспечивающие комфортное, бесконфликтные и безопасные условия его развития, способствующие реализации его возможностей и способностей
3. Гуманно-личностные технологии относятся к личностно-ориентированным технологиям и отличаются своей гуманистической сущностью, психотерапевтической направленностью на поддержку и помощь личности, верой в её творческие силы, отвергают давление на личность обучающегося
4. Технологии сотрудничества, разновидность личностно-ориентированных технологий, так как взаимоотношения педагога с обучающимися строятся на принципах демократизма, равенства, партнерства, то есть между ними складывается субъект – субъективные отношения или отношения сотрудничества, сотворчества; КСО
По преобладающему методу обучения, эффективности организации и управления процессом обучения или активизации и интенсификации деятельности обучающихся
1. Репродуктивные технологии; 2. Объяснительно-иллюстративные технологии
3. Проблемно-поисковые технологии, кейс-технологии
4. Деятельностные технологии, практико-ориентированные технологии
5. Диалогические технологии
6. Технологии критического мышления
7. Технологии дифференцированного обучения
8. Игровые технологии
9. Проектные технологии
10. Информационные технологии
11. Цифровые технологии
12. Технологии опережающего обучения
По категории обучающихся:
1. Традиционные технологии, рассчитанные на усредненного обучающегося
2. Технологии продвинутого уровня (углубленного изучения предметов, дисциплин, ПМ)
3. Технологии компенсирующего обучения (педагогической коррекции, поддержки, выравнивания и т.д.); здоровьесберегающие технологии
По способу организации взаимодействия педагога и обучающимся
1. Дистанционные образовательные технологии

4.3.Характеристика социокультурной среды колледжа

Социокультурная среда образовательной организации представляет собой часть образовательной среды и направлена на удовлетворение потребностей и интересов личности в соответствии с общечеловеческими и национальными ценностями.

Одним из элементов, формирующих социокультурную среду колледжа, является воспитательная работа, которая призвана способствовать успешному выполнению миссии колледжа в части подготовки конкурентоспособных

специалистов, лидеров производства и бизнеса, обладающего высокой культурой, социальной активностью, качествами гражданина-патриота; реализация стратегии государственной молодежной политики Российской Федерации в учебно-воспитательных проектах АНО ПО «БКТ».

Программа развития системы воспитательной работы в колледже представляет собой совокупность принципов, целей, задач, мер по совершенствованию воспитательной работы, направленной на формирование у студентов личностных результатов в соответствии с ФГОС СОО и общих компетенций в соответствии с ФГОС СПО.

В соответствии с Федеральным Законом Российской Федерации от 29.12.2012 № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» **воспитание** рассматривается как деятельность, направленная на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающихся на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде.

Воспитание обучающихся при освоении ими образовательной программы вколледже осуществляется на основе включаемых в образовательную программу **рабочей программы воспитания и календарного плана воспитательной работы**, разрабатываемых и утверждаемых колледжем.

Реализация воспитательной работы в колледже осуществляется по следующим направлениям:

1.Гражданско-патриотическое направление.

2.Культурно-творческое направление.

3.Профессионально-ориентирующее направление.

4.Спортивное и здоровьесберегающее направление.

5.Студенческое самоуправление.

6.Экологическое направление.

7.Бизнес-ориентирующее направление.

Социокультурная среда колледжа способствует формированию и развитию общих (социально-личностных) компетенций студентов, а именно, активной гражданской позиции, становлению их лидерских способностей, коммуникативных и организаторских навыков, умения успешно взаимодействовать в команде. Данные качества позволяют выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности и быть востребованным на рынке труда.

Условиями эффективности функционирования системы воспитательной и социокультурной деятельности в колледже являются: взаимодействие двух главных субъектов образовательно-воспитательного процесса – обучающихся и педагогических работников; неразрывная связь учебно-научного, учебно-воспитательного и внеучебного социокультурного процессов.

4.4.Оценка качества освоения образовательной программы

4.4.1.Ответственность за обеспечение качества подготовки обучающихся при реализации ППССЗ, получения обучающимися требуемых результатов освоения программы несет колледж.

4.4.2.Уровень качества ППССЗ и ее соответствие требованиям ФГОС СПО устанавливается в процессе проверок выполнения лицензионных требований, а также в процессе государственной аккредитации. Уровень качества ППССЗ и ее соответствие требованиям рынка труда и профессиональных стандартов может устанавливаться в процессе профессионально-общественной аккредитации программы.

4.4.3.Оценка качества освоения ППССЗ включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и государственную итоговую аттестации обучающихся.

Конкретные формы и процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательной организацией самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

Количество экзаменов в процессе промежуточной аттестации обучающихся не должно превышать 8 экзаменов в учебном году, а количество зачетов - 10. В указанное количество не входят экзамены и зачеты по физической культуре.

4.4.4.Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей ППССЗ (текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация) создаются фонды оценочных средств, позволяющие оценить умения, знания, практический опыт и освоенные компетенции.

Для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплинам (междисциплинарным курсам) кроме преподавателей конкретной дисциплины (междисциплинарного курса) в качестве внешних экспертов привлекаются преподаватели смежных дисциплин (курсов). Для максимального приближения программ промежуточной аттестации обучающихся по профессиональным модулям к условиям их будущей профессиональной деятельности образовательной организацией в качестве внештатных экспертов привлекаются работодатели.

Промежуточная аттестация в форме зачета или дифференцированного зачета проводится за счет часов, отведенных на освоение соответствующей учебной дисциплины (предмета) или профессионального модуля. Планировать промежуточную аттестацию в форме экзамена в день, освобожденный от других форм учебной нагрузки.

В качестве промежуточной аттестации по каждому профессиональному модулю после завершения обучения проводится экзамен квалификационный по модулю, на котором представители работодателей и образовательной организации проверяют готовность обучающегося к выполнению соответствующего вида профессиональной деятельности и сформированность у

него профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК).

В рамках реализации ППССЗ по **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** предусмотрено освоение профессионального модуля ПМ.04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих, которое завершается итоговой аттестацией в форме квалификационного экзамена.

4.4.5.Обучающимся, успешно сдавшим квалификационный экзамен присваивается квалификация. Присвоение квалификации по профессии рабочего проводится с участием работодателей, обучающийся получает свидетельство о профессии рабочего, должности служащего.

В отдельных случаях возможно проведение промежуточной аттестации комплексно по двум или нескольким дисциплинам, междисциплинарным курсам, практикам или их комбинации.

Обучающимся предоставлена возможность оценивания содержания, организации и качества образовательного процесса в целом и отдельных дисциплин (модулей) и практик, а также работы отдельных преподавателей. Для этого образовательная программа размещается на официальном сайте колледжа в разделе «Образование».

Для юношей предусматривается оценка результатов освоения основ военной службы.

Система контроля по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** разработана в соответствии локальными нормативными документами образовательнойорганизации.

Оценка качества обучения осуществляется по принятой в системе российского образования шкале («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»), а также бинарная шкала – «зачтено», «не зачтено».

Государственная итоговая аттестация (ГИА) выпускника в соответствии с ФГОС СПО является обязательной и проводится после освоения всей ППССЗ в полном объеме – в заключительном блоке третьего года (курса) обучения.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план, если иное не установлено порядком проведения государственной итоговой аттестации по соответствующим образовательным программам.

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа).

Обязательное требование – соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей

Программа ГИА разрабатывается и утверждается в установленном в колледже порядке и хранится в учебной части в печатном и/или электронном виде.

Лицам, успешно прошедшим государственную итоговую аттестацию по образовательным программам среднего профессионального образования, выдается диплом о среднем профессиональном образовании, подтверждающий получение среднего профессионального образования и квалификацию по соответствующей специальности среднего профессионального образования.

Лицам, не прошедшим государственной итоговой аттестации или получившим на государственной итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть образовательной программы среднего профессионального образования и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому образовательной организацией.

4.5. Особенности реализации образовательной программы для обучающихся изчисла инвалидов и лиц с ОВЗ

Обучение, в том числе практическая подготовка инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее – с ОВЗ) осуществляется с использованием специальных методов обучения и материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой его реабилитации.

В целях освоения образовательной программы инвалидами и лицами с ОВЗ колледж обеспечивает:

1. для инвалидов и лиц с ОВЗ по зрению:

размещение в доступных для обучающихся, являющихся слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий, календарный учебный график и т.д. (информация размещена на официальном сайте колледжа в версии для слабовидящих);

присутствие сотрудника, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

обеспечение доступа обучающегося, являющегося слабовидящим, к специальным техническим средствам обучения;

2. для инвалидов и лиц с ОВЗ по слуху:

надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной;

доступ к презентационному мультимедийному оборудованию, специальнымтехническим средствам обучения;

3. для инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

обеспечение доступа к специализированной мебели, специальным техническимсредствам обучения, специальному компьютерному оборудованию;

Реализация образовательной программы обучающихся с ОВЗ может быть организована как совместно с другими обучающимися, так и индивидуально.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации (категории студентов).

С нарушением слуха:

в печатной форме;

в форме электронного документа.С нарушением зрения:

в печатной форме увеличенным шрифтом;

в форме электронного документа;

в форме аудиофайла.

С нарушением опорно-двигательного аппарата:

в печатной форме;

в форме электронного документа;

в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от

контингента обучающихся.

Оценочные материалы соотнесены с планируемыми результатами освоения образовательной программы. Для проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ применяются оценочные материалы, адаптированные для таких обучающихся позволяющие оценить достижение ими результатов обучения и уровень сформированности компетенций, заявленных в рабочих программах дисциплин. В таблице представлены возможные виды оценочных материалов и форм контроля в зависимости от категории нарушений здоровья у обучающегося:

Таблица – 5

Категории студентов	**Виды оценочных материалов**	**Форма контроля**	**Шкала оценивания**
С нарушением слуха	Тесты, контрольная работа, контрольные вопросы и др.	Преимущественно письменная проверка	В соответствии со шкалой оценивания, указанной в оценочных материалах, приложенных к учебной программе
С нарушением зрения	Контрольные вопросы и др.	Преимущественно устная проверка (индивидуально)	
С нарушением опорно - двигательного аппарата	Решение тестов, контрольные вопросы дистанционно и др.	Письменная проверка, организация контроля с использование информационно-коммуникационных технологий	

При проведении промежуточной аттестации обучающемуся предоставляется время на подготовку к ответу, увеличенное не более чем в три раза установленного для подготовки к ответу обучающимся, не имеющим ограничений в состоянии здоровья. При необходимости для обучающихся с ОВЗ и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов. Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Для освоения учебного материала инвалидами и лицами с ОВЗ предоставляются основная и дополнительная учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и / или в электронно-библиотечных системах, предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература и специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования.

Освоение инвалидами и лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

учебная аудитория – мультимедийное оборудование, источники питания для индивидуальных технических средств стандартные рабочие места с персональными компьютерами, имеющим выход в Интернет; рабочее место с персональным компьютером, с программой экранного доступа, программой экранного увеличения для студентов с нарушением зрения.

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ОВЗ, должно быть предусмотрено: соответствующее количество мест для обучающихся с учётом

ограничений их здоровья; беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ОВЗ.

Вышеуказанное оснащение устанавливается в учебных аудиториях при наличии обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ с учетом имеющегося типа нарушений здоровья.

Выбор мест прохождения практики (профильная организация) производится с учетом требований их доступности для данных обучающихся и рекомендаций медико- социальной экспертизы, а также индивидуальной программы реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда (ответственный за организацию практики, согласовывает с профильной организацией существующие условия и виды труда, либо при необходимости – создание специальных рабочих места в соответствии с характером отклонений в здоровье, а также с учетом профессионального вида деятельности и характера труда, выполняемых обучающимся трудовых функций).

5.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

5.1.1.Кадровые условия

Реализация ППССЗ по специальности обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля).

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла.

Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5.2.Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Программа подготовки специалистов среднего звена **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** обеспечивается учебно-методической документацией и учебно-методическими комплексами по всем учебным дисциплинам и профессиональным модулям.

Реализация ППССЗ обеспечивает доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню дисциплин (модулей) ППССЗ. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Каждый обучающийся обеспечен не менее чем одним учебным печатным и/или электронным изданием по каждой дисциплине профессионального учебного цикла и одним учебно-методическим печатным и/или электронным изданием по каждому междисциплинарному курсу (включая электронные базы периодических изданий).

Библиотечный фонд укомплектован печатными и/или электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех учебных циклов, изданными за последние 5 лет.

Библиотечный фонд, помимо учебной литературы включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания в расчете 1-2 экземпляра на каждых 100 обучающихся.

Каждому обучающемуся обеспечен доступ к комплектам библиотечного фонда, состоящим не менее чем из 3 наименований российских журналов.

Образовательная организация предоставляет обучающимся возможность доступ к современным профессиональным базам данных и информационным ресурсам сети Интернет.

Электронно-информационно-образовательная среда колледжа обеспечивает доступ к компонентам реализуемой образовательной программы; фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения основной образовательной программы.

Функционирование электронной информационно-образовательной среды обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих

и поддерживающих. Функционирование ЭИОС соответствует требованиям действующего законодательстваРоссийской Федерации.

5.3.Материально-техническое обеспечение программы

5.3.1.Для реализации ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** колледж располагает специальными помещениями, представляющими собой учебные аудитории для проведения учебных занятий групповых и индивидуальных консультаций, а также помещениями для самостоятельной работы. Материально- техническая база соответствует действующим противопожарным правилам и нормам.

5.3.2.При прохождении учебной и производственной практики на предприятиях (в организациях) или иных структурных подразделениях колледжа реализация ППССЗ обеспечивается совокупностью ресурсов материально-технической базы и учебно- методического обеспечения колледжа.

5.3.3.Материально-техническое оснащение помещений:

-учебные помещения укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения (интерактивные доски, персональные компьютеры, мульмедиапроекторы и др.);

-для проведения занятий используется демонстрационное оборудование, инструменты и учебно-наглядные пособия (информационные стенды, плакаты и пр.), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин (модулей);

-помещения для самостоятельной работы обучающихся (библиотека колледжа и др.) оснащены компьютерной техникой с выходом в «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду колледжа.

-Оснащение лабораторий и мастерских определяется образовательной организацией и конкретизируется образовательной программой в рабочих программахдисциплин, профессиональных модулей.

5.3.4.Требование к оснащению баз практик.

Практика является обязательным разделом программы подготовки по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям).**

Базы практик должны обеспечивать прохождение практики всеми обучающимися всоответствии с учебным планом.

Производственная практика предусмотрена в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся. Места производственной практики должны обеспечить выполнение видов профессиональной деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования под руководством высококвалифицированных специалистов- наставников. Оборудование и техническое оснащение рабочих мест производственной практики на предприятиях должно соответствовать содержанию деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

5.3.5.Реализация ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** обеспечивает:

выполнение обучающимися лабораторных и практических занятий, включая как обязательный компонент практические задания с использованием персональных компьютеров;

освоение обучающимися профессиональных модулей в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

При использовании электронных изданий образовательная организация обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе в соответствии с объемом изучаемых дисциплин.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

5.4. Требования к финансовым условиям

Финансовое обеспечение реализации по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** осуществляется в объеме не ниже установленных государственных нормативных затрат на оказание государственной услуги в сфере образования для данногоуровня.

5.5.Механизмы оценки качества образовательной деятельности и подготовки обучающихся по программе

5.5.1.Качество образовательной деятельности и подготовки обучающихся по программе определяется в рамках системы внутренней оценки, а также системы внешней оценки.

5.5.2.К механизмам внутренней оценки относятся входной, текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация обучающихся и государственная итоговая аттестация. Конкретные формы и процедуры текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по каждой дисциплине, профессиональному модулю и практике устанавливаются учебным планом, рабочей программой дисциплины (модуля), программой практики и доводятся до сведения обучающихся в сроки, определенные в соответствующих локальных нормативных актах (в том числе особенности процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья).

5.5.3.Для осуществления процедур входного, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в колледже создают фонды оценочных материалов, позволяющие оценить достижение запланированных в образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций,заявленных в образовательной программе.

5.5.4.В целях приближения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся к задачам их будущей профессиональной деятельности, колледж привлекает к процедурам промежуточной аттестации, а также экспертизе оценочных средств внешних экспертов – работодателей из числа действующих руководителей и работников профильных организаций (имеющих стаж работы в данной профессиональной области не менее 3 лет), а также преподавателей смежных образовательных областей.

5.5.5.Обучающимся и представителям профессионального сообщества предоставлена возможность оценивания содержания, организации и качества

образовательного процесса в целом и отдельных дисциплин, профессиональных модулей и практик, а также работы отдельных преподавателей. Для этого в колледже проводятся ежегодные анкетирования обучающихся и работодателей.

5.5.6.Внешняя оценка уровня качества программы и ее соответствие требованиям ФГОС СПО проходит в процессе проверок выполнения лицензионных требований, государственной аккредитации, в ходе реализации независимой оценки качества образования (НОКО) в частности независимого тестирования и анкетирования обучающихся.

5.5.7.Уровень качества программы и ее соответствие требованиям рынка труда и профессиональных стандартов может устанавливаться в процессе профессионально- общественной аккредитации программы.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

АННОТАЦИИ

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: м*енеджер по продажам*
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ ФИЛОСОФИИ»

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Основы философии» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Основы философии» относится к циклу общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Основы философии» является формирование базовой системы философских знаний, выработка философского способа мышления в отношении общей картины мира, сложных взаимосвязей жизненной реальности, ценностей человеческого существования, профессиональной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение философского наследия;
- раскрытие сущности и содержания основных философских категорий;
- формирование философского мышления и мировоззрения;
- формирование нравственных ценностных установок личности;
- обучение использованию источников философской и научной мысли;
- формирование навыков самостоятельной и коллективной работы студентов по философской тематике и проблематике;
- обучение универсальному и критически-осмысляющему философскому подходу в восприятии и анализе явлений природы, общества, культуры, человеческой жизни и профессиональной деятельности;
- овладение основами логики и методологии научного познания;
- повышение общего уровня философской культуры.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста;

знать:

- основные категории и понятия философии;
- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;
- основы научной, философской и религиозной картин мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;
- о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины "Основы философии" направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ИСТОРИЯ»

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «История» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина "История" относится к циклу общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины "История" является формирование у обучающихся знаний и умений исторического характера, способности анализировать и критически осмысливать события современности, необходимых для формирования общекультурной компетентности.

Задачи изучения дисциплины:

- обеспечить освоение основного теоретического материала по истории России и зарубежных стран рубежа XX – XXI веков;
- способствовать приобретению умений ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире, выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем;
- способствовать формированию у обучающихся умений поиска и критического анализа информации по истории современного периода;
- способствовать формированию у обучающихся мировоззрения на основе уважения национальных и государственных традиций.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь

- ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире,
- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.

знать

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже XX – XXI веков,
- сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных

конфликтов в конце XX – начале XXI вв.

основных процессов (интеграционных, поликультурных, миграционных и иных) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира,

- назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций, и основные направления их деятельности;
- сведения о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплений национальных и государственных традиций.
- содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины "История" направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК» (АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК)

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 № 539.

Изучение дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) ориентировано на получение обучающимися знаний касательно грамматической и лексической составляющей в изучении английского языка. Дисциплина способствует развитию практических навыков владения иностранным языком в той сфере экономического дискурса, которая относится к деловой и профессиональной коммуникации.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Дисциплина «Иностранный язык» (английский язык) входит в состав общего гуманитарного и социально-экономического цикла дисциплин.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам гуманитарного и социального направления.

Знания по дисциплине «Иностранный язык» (английский язык) могут использоваться при изучении профессиональных дисциплин, переводе профессиональных текстов, а также при использовании профессиональной лексики на английском языке.

Изучение иностранного языка направлено на профессиональную подготовку учащихся и осуществляется с точки зрения межпредметных связей с дисциплинами специальности.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) является формирование у студентов практического владения иностранным языком как вторичным средством письменного и устного общения в сфере профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- формирование понятие языка как целостной структуры;
- совершенствование усвоенных в школе умений и навыков;
- ознакомление с различными видами профессиональных терминов;
- совершенствование знаний относительно грамматической составляющей английского языка;
- изучение техники перевода с родного языка на иностранный

(английский) и наоборот;

- формирование навыков профессионального общения на английском языке.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;
- переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;
- самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;

знать:

- лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА»

Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Физическая культура» составлена в соответствии с федеральным государственным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года, № 539.

Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «Физическая культура» как учебная дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл профессиональной подготовки специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и направлено на укрепление здоровья, повышение физического потенциала, работоспособности обучающихся, формирование у них жизненных, социальных и профессиональных мотиваций.

Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Целью дисциплины «Физическая культура» является:

- Развитие физических качеств и способностей, совершенствование функциональных возможностей организма, укрепление индивидуального здоровья;
- Формирование устойчивых мотивов и потребностей в бережном отношении к собственному здоровью, в занятиях физкультурно-оздоровительной и спортивно-оздоровительной деятельностью.

Задачи изучения дисциплины:

- Овладение технологиями современных оздоровительных систем физического воспитания, обогащение индивидуального опыта занятий специально-прикладными физическими упражнениями и базовыми видами спорта;
- Овладение системой профессионально и жизненно значимых практических умений, и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление физического и психического здоровья;
- Овладение системы знаний о занятиях физической культурой, их роли и значении в формировании здорового образа жизни и социальных ориентаций;
- Приобретение компетентности в физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности, овладение навыками творческого сотрудничества в коллективных формах занятий физическими упражнениями

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;

знать:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
- основы здорового образа жизни.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Физическая культура» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «МАТЕМАТИКА»

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Математика» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Математика» относится к учебным дисциплинам математического и общего естественнонаучного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Математика» являются формирование личности обучающихся, развитие их интеллекта и способностей к логическому и алгоритмическому мышлению, обучение основным математическим понятиям и методам математического анализа, аналитической геометрии, линейной алгебры, необходимых для анализа и моделирования, процессов и явлений при поиске оптимальных решений прикладных задач в области коммерции.

***Задачи дисциплины*:**

- понимание математики как особого способа познания мира, общности ее понятий и представлений;
- понимание значения математических дисциплин, их месте в системе фундаментальных наук и роли в решении прикладных задач;
- изучение фундаментальных разделов математики для дальнейшего их применения в профессиональной деятельности;
- выработать у студентов навыки применения математического аппарата при исследовании различных экономических и управленческих задач;
- развитие умения составить план решения и реализовать его, используя выбранные математические методы и модели;
- развитие умения анализа и практической интерпретации полученных математических результатов;
- выработка умения пользоваться справочными материалами и пособиями, самостоятельно расширяя математические знания, необходимые для решения прикладных задач.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;

знать:

- значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППССЗ;
- основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;
- основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;
- основы интегрального и дифференциального исчисления.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Математика» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина принадлежит к математическому и общему естественнонаучному циклу учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цели освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» является формирование у обучающихся представления о различных технологиях сбора, хранения обработки и передачи информации в торговых и сервисных организациях.

***Задачи дисциплины*:**

- сформировать у обучающихся общее представление о содержании и особенностях современных информационных технологиях, применяемых на торговых предприятиях и предприятиях, предоставляющих сервисные услуги;
- сформировать знания о программных продуктах, применяемых в управлении торговлей.
- сформировать знания о потенциальных возможностях применения бухгалтерских и справочно-правовых информационных системах;
- сформировать знания о методах защиты коммерческой информации и правовых аспектах использования программного обеспечения;
- выработать практические навыки по использованию справочно-правовых систем для решения профессиональных задач;
- выработать практические навыки по использованию программных продуктов MS Office для решения профессиональных задач.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
- обрабатывать текстовую и табличную информацию;
- использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
- создавать презентации;

- применять антивирусные средства защиты информации;
- читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;
- применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
- применять методы и средства защиты информации;

знать:

- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
- компьютера;
- основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и программного обеспечения;
- технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть Интернет);
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;
- направления автоматизации бухгалтерской деятельности;
- назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями

Код	Наименование результата обучения
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками,

	организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Экономика организации» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539, и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального учебного цикла. Знания по дисциплине «Экономика организации» могут использоваться в дисциплинах профессиональных модулей.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Целью «Экономика организации» является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области экономики организации.

***Задачи дисциплины*:**

- реализация требований, установленных государственным общеобразовательным стандартом среднего профессионального образования к подготовке специалистов по вопросам экономики, финансов, кредита и менеджмента;
- обеспечение обучающихся системой знаний об основах экономики предприятия;
- формирование навыков практического использования полученных знаний в практике организации экономической работы на предприятии.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату;
- находить и использовать необходимую экономическую информацию;

знать:

- основные принципы построения экономической системы организации;
- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- механизмы ценообразования, формы оплаты труда;
- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;
- планирование деятельности организации.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «СТАТИСТИКА»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Статистика» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г., и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина принадлежит к профессиональному циклу и является общепрофессиональной дисциплиной. Для ее изучения требуются знания по дисциплине общеобразовательной подготовки «Математика». Знания по дисциплине «Статистика» используются при изучении общепрофессиональных дисциплин, т.к. они формируют понятийно-категориальный аппарат.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Статистика» является формирование знаний о предмете, методах и задачах статистики как науки, помочь студентам овладеть основными приемами обработки статистических данных и приобрести навыки вычисления статистических показателей, познакомить с формами и порядком составления действующей статистической отчетности.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение методов формирования информационной базы статистики, в том числе статистического наблюдения, сводки и группировки, абсолютных, относительных и средних величин; методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- овладение инструментальными средствами для обработки и анализа данных о социально-экономических процессах;

<u>В результате освоения дисциплины обучающийся должен</u>

уметь:

- использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности;
- собирать и регистрировать статистическую информацию;
- проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;
- выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;

знать:

- предмет, метод и задачи статистики;
- принципы организации государственной статистики;

- современные тенденции развития статистического учета;
- основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;
- основные формы и виды действующей статистической отчетности;
- статистические наблюдения;
- сводки и группировки, способы наглядного представления статистических данных;
- статистические величины: абсолютные, относительные, средние;
- показатели вариации; ряды: динамики и распределения, индексы.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «МЕНЕДЖМЕНТ (ПО ОТРАСЛЯМ)»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Менеджмент (по отраслям)» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539 по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина принадлежит к профессиональному циклу и является общепрофессиональной дисциплиной учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Менеджмент (по отраслям)» является формирование у будущих специалистов прочных теоретических знаний и практических навыков в области менеджмента с учетом специфики управляемого объекта.

***Задачи дисциплины*:**

- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий менеджмента;
- ознакомление с методологическими основами менеджмента;
- обеспечение возможности самостоятельного освоения методов и инструментов профессиональной управленческой деятельности;
- развитие начальных практических умений в сфере управления.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

- применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента;
- делового и управленческого общения;
- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности;

знать:

- сущность и характерные черты современного менеджмента;
- внешнюю и внутреннюю среду организации;
- цикл менеджмента;

- процесс и методику принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения дисциплины «Менеджмент (по отраслям)» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Документационное обеспечение управления» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена. Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Дисциплина является общепрофессиональной и входит в профессиональный учебный цикл.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Документационное обеспечение управления» является формирование у обучающихся представления о технологии работы с документами и документационного сопровождения основных бизнес-процессов на предприятии, а также о современных автоматизированных системах электронного документооборота.

***Задачи изучения дисциплины*:**

– сформировать у обучающихся общее представление о содержании и особенностях современных технологий документооборота, способах обработки документов;

– сформировать знания о документах, сопровождающих процесс управления и правилах их оформления.

– сформировать знания о потенциальных возможностях применения электронного документооборота для решения управленческих задач в профессиональной сфере;

– сформировать знания о системах электронного документооборота;

– выработать практические навыки по составлению и обработке управленческих документов для профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины обучаемый должен:

уметь:

- оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, в том числе используя информационные технологии;

- проводить автоматизированную обработку документов;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте;

знать:

- основные понятия: цели, задачи и принципы документационного обеспечения управления;
- системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию;
- классификацию документов;
- требования к составлению и оформлению документов;
- организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Документационное обеспечение управления» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования. № 539 от 15 мая 2014 г. по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена. Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла подготовки учебного плана специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Знания по дисциплине «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» могут использоваться при изучении следующих дисциплин информационные технологии в профессиональной деятельности; документационное обеспечение управления; организация коммерческой деятельности.

Цели освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является углублённое изучение гражданского права в аспекте его регулирующего воздействия на отношения, именуемые «предпринимательской деятельностью».

Задачи изучения дисциплины:

- определить понятие предпринимательской деятельности;
- рассмотреть отрасли права, характеризующих профессиональную деятельность;
- определить предмет и метод как общеправовые понятия;
- рассмотреть взаимосвязь правовых норм между собой;
- рассмотреть особенности норм права, свойственных для различных отраслей права.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать необходимые нормативные документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством;
- осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с

действующим законодательством;

- определять организационно-правовую форму организации;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

знать:

- основные положения Конституции Российской Федерации;
- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;
- основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;
- правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право социальной защиты граждан;
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;
- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и

Код	Наименование результата обучения
	личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА»

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Логистика» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Минобрнауки № 539 от 15 мая 2014 г. по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Логистика» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла подготовки учебного плана специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цели освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Логистика» является сформировать у обучающихся логистический подход к управлению предприятием, логистическое мировоззрение, устойчивые знания в области управления материальными потоками и сопутствующими им информационными, финансовыми потоками, их оптимизации на макро - и микроуровне.

Задачи изучения дисциплины

- ознакомить с основами экономической логистики на макро – и микроуровне, основными понятиями и характеристиками торгово-сбытовой логистики, производственной логистики;
- обеспечить освоение логистических приёмов по повышению эффективности функционирования материалопроводящих систем; сокращению временного интервала между приобретением сырья и полуфабрикатов и поставкой готового продукта потребителю; оптимизации материальных запасов; ускорению процесса получения информации; повышению уровня сервиса.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков;
- управлять логистическими процессами организации;

знать:

- цели, задачи, функции и методы логистики;
- логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы;
- контроль и управление в логистике;
- закупочную и коммерческую логистику.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения дисциплины «Логистика» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять кней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ»

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Бухгалтерский учет» частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Бухгалтерский учет» является дисциплиной обязательной части общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Бухгалтерский учет» является формирование у студентов современной системы знаний о концептуальных основах бухгалтерского учета, основах методологии учета хозяйственной деятельности, о технике бухгалтерского учета, подходах к организации учета на предприятии и основах управления бухгалтерским учетом в Российской Федерации.

Задачи изучения дисциплины:

- обеспечить освоение принципов бухгалтерского учета, элементов метода, которые используются в бухгалтерском учете для отражения информации о хозяйственной деятельности;
- способствовать приобретению навыков использования технических приемов регистрации учетной информации;
- способствовать формированию представления о полном цикле обработки учетной информации: от первичной фиксации хозяйственных операций до составления финансовой отчетности;
- способствовать получению общего понимания значения финансовой отчетности и основ организации бухгалтерского учета в коммерческой организации.

В результате изучения дисциплины обучаемый должен:

уметь:

- использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности;
- участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации;

знать:

- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;
- методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись;
- план счетов, объекты бухгалтерского учета; бухгалтерскую отчетность.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Бухгалтерский учет» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ»

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» является усвоение теоретических знаний составных элементов деятельности в области стандартизации, метрологии, оценки и подтверждения соответствия, приобретение умений их применять в условиях, моделирующих профессиональную деятельность, а также формирования необходимых компетенций.

Задачи изучения дисциплины:

- усвоение основных понятий в области стандартизации, метрологии, оценки и подтверждения соответствия;
- изучение целей, задач, принципов, объектов, средств, методов и правовой базы стандартизации, метрологии, оценки и подтверждения соответствия;
- освоение умений работы с нормативными документами; перевода внесистемных единиц в системные; проверки правильности оформления сертификатов и деклараций соответствия.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- работать с нормативно-техническими документами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации;
- осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ;
- оформлять документацию в соответствии с действующей нормативной базой;

• переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ);

знать:

• основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия – сертификации соответствия и декларирования соответствия;

• основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля;

• основные положения Национальной системы стандартизации.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения учебной дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ «БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г., и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального цикла, предусмотренного федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» является подготовка обучаемых к решению проблем обеспечения безопасности жизнедеятельности, грамотным и эффективным действиям в чрезвычайных ситуациях и при ликвидации их последствий.

***Задачи дисциплины*:**

- сформировать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих.

В результате изучения дисциплины обучаемый должен:

уметь:

- организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;
- предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;

- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
- оказывать первую помощь пострадавшим;

знать:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины

Процесс изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

Код	Наименование результата обучения
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга

Код	Наименование результата обучения
	для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

АННОТАЦИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.01 «ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ» (МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ; МДК.01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ; МДК.01.03 ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ОХРАНА ТРУДА; ПП.01.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ); ПМ.01.ЭК ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ)

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида профессиональной деятельности: «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6	Участвовать в подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации, индексы
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.01 «Организация и управление

торгово-сбытовой деятельностью» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.01.01. «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02. «Организация торговли», МДК.01.03. «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов специальных знаний, принципов и навыков в области торгово-сбытовой деятельности, а также представлений о сфере торговли и ее взаимодействии с поставщиками и покупателями.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передового опыта организации коммерческой деятельности и технологий торговли, методов технического оснащения торговых предприятий.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности)- формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области торгово-сбытовой деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей менеджера по продажам.
2. Освоение современных методов и торговых технологий, используемых в практической деятельности конкретной коммерческой организации.
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности работников сферы торговли, усвоение этических правил, норм и принципов в профессиональной деятельности.
4. Приобретение опыта организационной работы и координации деятельности с поставщиками и покупателями.
5. Развитие навыков профессиональной рефлексии.

Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;

- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности;
- систему инфраструктуры потребительского рынка;
- организацию торговли в предприятиях оптовой и розничной торговли и их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.01.01. «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02. «Организация

торговли», МДК.01.03. «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

АННОТАЦИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.02 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» (МДК.02.01 ФИНАНСЫ, НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ; МДК.02.02 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ; МДК.02.03 МАРКЕТИНГ; ПП.02.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ); ПМ.02.ЭК ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ)

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.04.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида профессиональной деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах воих должностных обязанностей, оценивать онкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества рганизации.

ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-

хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.02.01. «Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.02. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», МДК.02.03. «Маркетинг» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передовой организации труда, методов работы с современными средствами в области организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

6. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей;
7. Освоение видов социальных технологий, используемых в практической деятельности конкретной организации в рамках организации и проведения маркетинговой деятельности;
8. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности организации;
9. Приобретение опыта работы в команде.

Результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.02.02. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», МДК.02.03 «Маркетинг», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых

	документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

АННОТАЦИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.03 «УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ» (МДК.03.01 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ; МДК.03.02 ТОВАРОВЕДЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ И НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ; ПП.03.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ); ПМ.03.ЭК ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ)

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида профессиональной деятельности: «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», и соответствующих профессиональных компетенций» (ПК):

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного

плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.03.01. «Теоретические основы товароведения» и МДК.03.02. «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов специальных знаний, принципов и навыков в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров, а также представлений о базовых понятиях и методах оценки товаров.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передовой организации труда, методов работы с современными средствами в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) – формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

10. Формирование у студентов знаний, умений и навыков, профессиональных компетенций, профессионально значимых личностных качеств.
11. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям.
12. Освоение видов современных технологий, используемых в практической деятельности конкретной организации по управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечения сохраняемости товаров.
13. Развитие профессионального интереса, формирование мотивационно-целостного отношения к профессиональной деятельности, готовности к выполнению профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета.
14. Адаптация студентов к профессиональной деятельности.

Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;
- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- основные показатели ассортимента потребительских товаров;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов и технических условий;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.03.01.

«Теоретические основы товароведения», МДК.03.02. «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.03.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с

	установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

АННОТАЦИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.04 «ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ» (МДК.04.01 ТЕХНОЛОГИИ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ; УП.04.01 УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА; ПМ.04.ЭК ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ)

Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г в части освоения основного вида профессиональной деятельности - выполнение работ по профессии «20004 Агент коммерческий» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора, осуществление контроля за их выполнением, предъявление претензий и санкций
ПК 1.2	Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение
ПК 1.4	Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли
ПК 1.7	Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.10	Эксплуатирование торгово-технологического оборудования

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает в себя: изучение МДК.04.1. «Технологии оптовых и розничных продаж» и прохождение учебной практики.

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области технологий продаж, а также представлений о сфере торговли, овладение методами продаж.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;

• использование в обучении достижений науки и новых технологий, передовой опыт организации труда, методов работы с современными средствами в сфере торговли.

Цели и задачи учебной практики

Цель учебной практики - формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и их реализация в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области коммерции и торгового дела для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Задачи учебной практики:

1. Изучение деятельности конкретного торгового предприятия;
2. Формирование навыков овладения технологиями оптовых и розничных продаж;
3. Ознакомление с основными видами торговой деятельности;
4. Получение первичных профессиональных умений по специальности, ознакомление с особенностями работы агента коммерческого в сфере торговли;
5. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;
6. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- установления коммерческих связей;
- составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдать правила охраны труда

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих», а также прохождение практики, направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям)

В результате освоения профессионального модуля (включая МДК.04.1. «Технология оптовых и розничных продаж», учебную практику) обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

АННОТАЦИЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ ПМ.05 «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОММЕРЦИИ» (МДК.05.01 БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ; МДК.05.02 ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ; МДК.05.03 КОНКУРЕНТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ; МДК.05.04 ГЕНЕРИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ СТАРТАПА; МДК.05.05 ОРГАНИЗАЦИЯ СТАРТАПОВ В ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ; МДК.05.06 СЕЛФ-МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ; ПП.05.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ); ПМ.05.ЭК ЭКЗАМЕН КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ)

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 года и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида профессиональной деятельности: «Предпринимательство в коммерции», и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции» относится к разделу профессиональных модулей

профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает изучение МДК.05.01. Бизнес-процессы и бизнес – коммуникации в предпринимательстве; МДК.05.02. Инструменты управления собственным бизнесом; МДК.05.03. Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве; МДК.05.04. Генерирование бизнес – идеи стартапа; МДК.05.05. Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве; МДК.05.06. Селф-менеджмент предпринимателя) и и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов представлений о специфике предпринимательской деятельности как особой разновидности профессиональной деятельности человека, специальных знаний, принципов и навыков в области управления собственным бизнесом индивидуального предпринимателя, а также же на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений современной науки, передового опыта по организации труда, методов работы с современными средствами.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области предпринимательской деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям.
2. Освоение профессиональных предпринимательских функций, используемых в практической предпринимательской деятельности.
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики предпринимательской деятельности.
4. Приобретение опыта предпринимательской деятельности.

Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

–анализа экономических условий формирования среды бизнеса, включая применение методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, основ селф-менеджмента предпринимателя;

–исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, включая выявление потребностей рынка, формирование спроса на товары, работы, услуги и стимулирование сбыта продукции;

создания собственного бизнеса и проведения стартапа собственного бизнес-проекта в индивидуальном предпринимательстве;

уметь:

–определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с применением экономических методов, расчетом микроэкономических показателей, анализом рынка ресурсов как при генерировании бизнес-идеи, так и последующей организации стартапов в индивидуальном предпринимательстве;

–осуществлять самостоятельную и инициативную деятельность по управлению проведением стартапа собственного бизнес-проекта на современном уровне, включая реализацию сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценку конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ в индивидуальном предпринимательстве.

знать:

–основы индивидуального предпринимательства, участия предпринимателя в установлении контактов с деловыми партнерами, заключения договоров и контроля его выполнения.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля (включая МДК.05.01. Бизнес-процессы и бизнес – коммуникации в предпринимательстве, МДК.05.02. Инструменты управления собственным бизнесом, МДК.05.03. Генерирование бизнес – идеи стартапа, МДК.05.04. Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве, МДК.05.05. Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве, МДК.05.06. Селф-менеджмент предпринимателя и производственную практику (по профилю специальности)) студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

АННОТАЦИЯ К ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Область применения программы

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) разработана в соответствии с:

1. Федеральным законом от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации";
2. Приказом Минобрнауки России от 14.06.2013 N 464 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования;
3. Приказом Минобрнауки России от 16.08.2013 N 968 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования";
4. Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)";
5. Приказом Минобрнауки N 855 от 05.08.2020, Приказом Минпросвещения России N 390 от 05.08.2020 "О практической подготовке обучающихся" (вместе с "Положением о практической подготовке обучающихся") (Зарегистрировано в Минюсте России 11.09.2020 N 59778);
6. Положением о практической подготовке обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования в Колледже «БКТ».

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки в части освоения квалификации менеджер по продажам и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

— Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

— Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

— Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;

— Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий».

Программа практики определяется задачами и требованиями учебного плана специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) к содержанию производственной практики (преддипломной).

Исходной базой для разработки настоящей программы практики обучающихся по специальности явились: Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по

специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), учебный план специальности, рабочие программы по профессиональным модулям ПМ.01, ПМ.02, ПМ.03, ПМ.04, ПМ.05 общепрофессиональным дисциплинам, изучаемым в процессе подготовки.

Экспертная деятельность базируется на знании организации коммерческой деятельности, торговли, статистики, товароведения и экспертизы потребительских товаров, экономики организации, технического оснащения отрасли, логистики, маркетинга и других дисциплин.

Цели и задачи производственной практики (преддипломной) – требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной).

Практика имеет целью комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по специальности среднего профессионального образования, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности.

При реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) производственная практика включает в себя следующие этапы: ***практика по профилю специальности и преддипломная практика.***

Производственная практика (преддипломная) направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы (дипломной работы) в организациях различных организационно-правовых форм.

Целью производственной практики (преддипломной) является прохождение обучающимся завершающего этапа практической подготовки менеджера по продажам, овладение выпускником профессиональным опытом, проверка его готовности к трудовой деятельности по специальности. В ходе производственной практики (преддипломной) обучающийся производит сбор, обработку и обобщение статистических материалов, данных первичной отчетности предприятия, на котором была организована производственная практика (преддипломная).

Задачами производственной практики (преддипломной) в соответствии с видами профессиональной деятельности являются:

- изучение деятельности конкретной производственной, торговой и (или) сервисной организации: в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью;
- изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу производственной, торговой и (или) сервисной организации;
- овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности

коммерческой деятельности с учетом достижений науки, техники и передовой практики в области планирования, организации и управления:

- выявление проблем развития организации;
- разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков;
- определение финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;
- оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг);

- углубление приобретенного практического опыта по следующим видам деятельности:
  - организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
  - организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
  - управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
  - выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»;
  - предпринимательство в коммерции;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности производственной, торговой и (или) сервисной организации;
- сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

В результате прохождения производственной практики (преддипломной) по видам профессиональной деятельности обучающийся должен:

Вид профессиональной деятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	***иметь практический опыт:*** — приемки товаров по количеству и качеству; — составления договоров; — установления коммерческих связей; — соблюдения правил торговли; — выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; — эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда; ***уметь:*** — устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; — управлять товарными запасами и потоками; — обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; — оказывать услуги розничной торговли с соблюдением

	нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; — устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; — эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; — применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	***иметь практический опыт:*** — оформления финансовых документов и отчетов; — проведения денежных расчетов; — расчета основных налогов; — анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; — выявления потребностей (спроса) на товары; — реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; — участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; — анализа маркетинговой среды организации; ***уметь:*** — составлять финансовые документы и отчеты; — осуществлять денежные расчеты; — пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; — рассчитывать основные налоги; — анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; — применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; — выявлять, формировать и удовлетворять потребности; — обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; — проводить маркетинговые исследования рынка; — оценивать конкурентоспособность товаров;
ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	***иметь практический опыт:*** — определения показателей ассортимента; — распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; — оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; — расшифровки маркировки; — контроля режима и сроков хранения товаров; — соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам

	хранения; ***уметь:*** — применять методы товароведения; — формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; — оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; — рассчитывать товарные потери и списывать их; — идентифицировать товары; — соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
ВПД 4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»	***иметь практический опыт:*** — установления коммерческих связей; — приемки товаров по количеству и качеству; — составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов; — соблюдения правил торговли; — выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; ***уметь:*** — устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; — управлять товарными запасами и потоками; — обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; — оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли; — эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ВПД 5. Предпринимательствов коммерции	***иметь практический опыт:*** – анализа экономических условий формирования среды бизнеса, включая применение методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, основ селф-менеджмента предпринимателя; – исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, включая выявление потребностей рынка, формирование спроса на товары, работы, услуги и стимулирование сбыта продукции; – создания собственного бизнеса и проведения стартапа собственного бизнес-проекта в индивидуальном предпринимательстве; ***уметь***: – определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с применением экономических методов, расчетом микроэкономических показателей,

	анализом рынка ресурсов как при генерировании бизнес-идеи, так и последующей организации стартапов в индивидуальном предпринимательстве; – осуществлять самостоятельную и инициативную деятельность по управлению проведением стартапа собственного бизнес-проекта на современном уровне, включая реализацию сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценку конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ в индивидуальном предпринимательстве.

Форма проведения: производственная практика (преддипломная) проводится с обучающимися как в групповом режиме, так и в индивидуальном режиме.

Деятельность обучающегося в условиях предприятия должна быть четко спланирована заранее, исходя из требований учебного процесса и особенностей базы практики. В качестве баз практики могут выступать коммерческие, производственные, торговые, сервисные предприятия, оптовые базы, логистические центры, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие или маркетинговые отделы предприятий, индивидуальные предприниматели и др.

Эффективность практики как вида учебной деятельности определяется ее вкладом в формирование профессиональных способностей обучающихся, свойственных будущей деятельности менеджера по продажам. Непосредственные наблюдения, осуществляемые обучающимися, и регистрация параметров деятельности предприятия, выполненных в период прохождения практики, позволяют создать информационную базу для проведения индивидуальных и самостоятельных работ, а также для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы). Поэтому практика, как вид учебной деятельности, строится в форме самостоятельного выполнения обучающимся определенных программой реальных задач в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины

«Основы философии»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан- Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ.....3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....4
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....11
IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ…….18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Основы философии» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Основы философии» относится к учебному циклу общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Основы философии» является формирование базовой системы философских знаний, выработка философского способа мышления в отношении общей картины мира, сложных взаимосвязей жизненной реальности, ценностей человеческого существования, профессиональной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение философского наследия;
- раскрытие сущности и содержания основных философских категорий;
- формирование философского мышления и мировоззрения;
- формирование нравственных ценностных установок личности;
- обучение использованию источников философской и научной мысли;
- формирование навыков самостоятельной и коллективной работы студентов по философской тематике и проблематике;
- обучение универсальному и критически-осмысляющему философскому подходу в восприятии и анализе явлений природы, общества, культуры, человеческой жизни и профессиональной деятельности;
- овладение основами логики и методологии научного познания;
- повышение общего уровня философской культуры.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- ориентироваться в наиболее общих философских проблемах

бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста;

знать:

- основные категории и понятия философии;
- роль философии в жизни человека и общества;
- основы философского учения о бытии;
- сущность процесса познания;
- основы научной, философской и религиозной картин мира;
- об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды;
- о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины "Основы философии" направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**74**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**49**
в том числе:	

лекции, уроки	28
практические занятия	21
лабораторные занятия	-
курсовое проектирование (курсовая работа)	-
консультация (групповая)[1]	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**25**
в том числе:	
решение заданий практикума	-
работа с конспектом лекций	-
доклад	25
Промежуточная аттестация	***Зачет***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)** *(если предусмотрены)*	**Объем часов**	**Уровень освоения**	**Баллы ТКУ, ПА**
Тема № 1. Предмет философии. Мировоззрение и философия «идеального» и «материального». Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Истоки философии	2	2	
	Особенности философии.		2	
	Предмет философии.		2	
	Философия и наука		2	
	Философия и религия			
	Многообразие философских направлений и школ		2	
	Понятие «мировоззрение».	2		
	Роль философии в жизни человека и общества. Влияние философии на формирование мировоззрения			
	Соотношение «материального» и «идеального» в философии.			
	Проблемы познаваемости мира			
	Основы философской, научной и религиозной картин мира			
	Практические занятия	**2**		**10**
	Выступление с докладами - презентациями по теме «Предмет философии»	2		10
	Самостоятельная работа	**3**		
	Подготовка докладов - презентаций по теме «Предмет философии» Деловая игра	3		

[1] Консультации для обучающихся по очной форме обучения предусмотрены Колледжем израсчета 4 часа на одного обучающегося на каждый учебный год.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Философия и мифология. Предмет философии. Философия и наука Философия и религия Основной вопрос философии.			
Тема № 2. История мировой философии. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Особенности философии Древнего Востока.	1	2	
	Особенности античной философии .		2	
	Особенности средневековой философии.		1	
	Особенности философии эпохи Возрождения.		2	
	Особенности философии Нового Времени	1		
	Особенности философии XIX века. Немецкая классическая философия.			
	Особенности философии XX - начала XXI века.	2		
	Экзистенциализм.			
	Практические занятия	**2**		**20**
	Выступление с докладами-презентациями по теме «История античной и средневековой философии»	1		10
	Выступление с докладами - презентациями по теме «История философии Нового и Новейшего времени»	1		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Подготовка докладов - презентаций по темам «История античной и средневековой философии», «История философии Нового и Новейшего времени» Особенности античной философии Философское учение Ф. Аквинского Патристика и схоластика. Особенности философии Возрождения. Философия Канта Философия Гегеля Марксистская философия Неокантианство. Неотомизм. . Неопозитивизм.	4		
Тема № 3. Русская	***Содержание учебного материала***	**2**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
философия. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	Особенности русской философии X - XVII вв.	2	2	
	Философия XVIII в.		2	
	Философия А.Н. Радищева и декабристов.		2	
	Западники и славянофилы.		2	
	Особенности русской философии второй половины XIX – начала XX вв.		2	
	Философия в СССР и современной России.		2	
	Практические занятия	**3**		**10**
	Выступление с докладами-презентациями по теме «Русская философия»	3		10
	Самостоятельная работа	**3**		
	Подготовка докладов - презентаций по теме «Русская философия» Особенности русской философии X-XVII веков. Русское просвещение 18 века. Философия А.Н. Радищева и декабристов. Философско-исторический спор западников и славянофилов. Особенности развития русской философии в конце 19-начале 20 века Концепция «развитого социализма» и кризис советской философии. Философия русского зарубежья	3		
Тема № 4. Философия **бытия.** Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Понятие бытия. Концепции бытия.	1		
	Понятие, основные виды и свойства материи.	1		
	Пространство и время.	1		
	Культура как черта бытия человека. Виды культуры.	1		
	Практические занятия	**3**		**10**
	Выступление с докладами - презентациями по теме «Философия бытия»	3		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Подготовка докладов - презентаций по теме «Философия бытия» Бытие: понятие и основные концепции.	4		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Материя как философская категория. Формы движения материи. Пространство и время как основные формы бытия материи Особенности социального бытия.			
Тема № 5. Философия познания. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие теории познания (гносеологии).	1		
	Скептицизм. Агностицизм.			
	Субъект и объект познания. Сущность процесса познания.			
	Способы познания мира. Диалектика как методология, теория и метод познания.	1		
	Чувственное и рациональное познание.			
	Сознание			
	Практические занятия	**2**		**10**
	Выступление с докладами - презентациями по теме «Философия познания». Групповая дискуссия	2		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Подготовка докладов - презентаций по теме «Философия познания» Гносеология как теория познания. Диалектика и метафизика. Законы и категории диалектики. Уровни познания: чувственное и рациональное. Истина: понятие, виды, критерии.	4		
Тема № 6. Социальная философия. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**6**		
	Сущность и структура общества. Общество как саморазвивающаяся система.	4	2	
	Материально-производственная сфера		2	
	Политическая сфера		2	
	Социальная сфера		2	
	Духовная сфера.		2	
	Мораль и нравственность. Добро и зло. Справедливость. Ценности современного общества.	2		
	Практические занятия	**4**		**20**
	Выступление с докладами - презентациями по теме «Философское осмысление общества»	2		10
	Выступление с докладами -	2		10

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	презентациями по теме «Политическая философия». Групповая дискуссия			
	Самостоятельная работа	**2**		
	Подготовка докладов - презентаций по темам «Философское осмысление общества», «Политическая философия» Общество: понятие и основные подсистемы. Человек и общество. Социальные роли личности в системе социокультурных связей. Формационная и цивилизационная концепции общественного развития. Социальный прогресс и регресс, критерии социального прогресса. Влияние политики на общественное развитие Гражданское общество и государство Теория многополярного мира Глобальные проблемы современности и социально-философское осмысление путей и методов их решения. . Роль философии в процессах устойчивого развития современного мира	2		
Тема № 7. Личность как субъект социального развития. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Природа человека. Биосоциальная сущность человека.	2	2	
	Понятие личности. Личность и индивид.		2	
	Механизмы социализации личности.		2	
	Деятельность как способ существования человека. Структура, виды, формы и уровни деятельности.	2		
	Свобода и ответственность личности. Проблема смысла жизни.			
	Практические занятия	**2**		**10**
	Выступление с докладами - презентациями по теме «Личность как субъект социального развития». Групповая дискуссия	2		10
	Самостоятельная работа	**2**		
	Подготовка докладов - презентаций по теме «Личность как субъект социального развития»	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Природа человека: основные философские подходы. Биологическое и социальное в человеке. Личность: понятие и особенности. Деятельность как способ существования личности Свобода и ответственность.			
Тема № 8. Философия науки и техники Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Наука как вид деятельности человека.	2		
	Социальные аспекты научной деятельности.			
	Понятие техники, соотношение научной и технической деятельности.			
	Этическая сторона научной и технической деятельности.			
	Развитие науки, техники и технологий и связанные с ними социальные и этические проблемы.			
	Практические занятия	**3**		**10**
	Выступление с докладами - презентациями по теме «Философия науки и техники». Групповая дискуссия	3		10
	Самостоятельная работа	**3**		
	Подготовка докладов -презентаций по теме «Философия науки и техники» Технический прогресс и развитие общества. Наука как вид человеческой деятельности. Особенности научного познания. Современная наука и проблемы этики Виды наук.	3		
Всего:		**74/25**		**100**
ОК 1, ОК 2, ОК3, ОК 4, ОК 10				**Зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличие кабинета социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, групповые дискуссии

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература

1. Лавриненко В. Н. Основы философии : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, В. В. Кафтан, Л. И. Чернышова. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 311 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00563-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467575

Дополнительная литература

1. Хрестоматия по философии в 2 ч. Часть 1 : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. Н. Чумаков [и др.] ; под редакцией А. Н. Чумакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 366 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11663-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476326.

2. Хрестоматия по философии в 2 ч. Часть 2 : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. Н. Чумаков [и др.] ; под редакцией А. Н. Чумакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 236 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11667-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476327.

3. Дмитриев, В. В. Основы философии : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Дмитриев, Л. Д. Дымченко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 281 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10515-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471085 .

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
2.	Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений.	http://bibliotekar.ru
3.	Университетская библиотека онлайн	http://biblioclub.ru

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).
Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы

преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение,

рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь:	
• ориентироваться в наиболее общих философских проблемах бытия, познания, ценностей, свободы и смысла жизни как основах формирования культуры гражданина и будущего специалиста (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся;
знать:	
• основные категории и понятия философии (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• роль философии в жизни человека и общества (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• основы философского учения о бытии (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка

• сущность процесса познания (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• основы научной, философской и религиозной картин мира (ОК 1, ОК 2, ОК3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• об условиях формирования личности, свободе и ответственности за сохранение жизни, культуры, окружающей среды (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• о социальных и этических проблемах, связанных с развитием и использованием достижений науки, техники и технологий (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Выступление с докладом Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в формезачета.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1.	Зачет ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов «**Зачтено»** – **90-100**– ответ правильный,логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. – **70 -89**– ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. – **50 – 69**– ответ в основномправильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично. **«Не зачтено»** – **менее 50**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практические задания не выполнены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Философия идеализма. Понятие и его виды идеализма.
2. Формы мировоззрения (мифология, религия, философия, наука).

3. Время и условия возникновения философии. Соотношение философии и мифологии.

4.Структура философского знания.

5.Научное и религиозное мировоззрение: общие и отличительные черты.

6.Мировоззрение и философия.

7.Причины многообразия философских подходов.

8.Теория государства Фомы Аквинского.

9.Гносеологическая сторона основного вопроса философии.

10. Исторические формы и основные черты материализма в философии.

11. Проблема роли личности в истории.

12. Особенности античной философии.

13. Особенности средневековой философии.

14. Особенности философии Возрождения.

15. Особенности философии Нового времени.

16. Особенности немецкой классической философии.

17. Особенности философии марксизма.

18. Особенности развития современной философии.

19. Этика как философская дисциплина.

20. Человек, индивид, личность: соотношение понятий.

21.Бытие как философская категория.

22.Понятие и основные законы диалектики.

23.Диалектика развития производительных сил и производственных отношений.

24. Основные философские модели общества.

25. Общество как предмет философского анализа.

Задания 2 типа

1.Проведите сравнительный анализ философии и религии, выявите общее и отличия. Ответ обоснуйте.

2. Охарактеризуйте онтологическую и гносеологическую стороны основного вопроса философии. Приведите пример использования основного вопроса философии в практической жизни.

3. Охарактеризуйте понятие и виды истины в философии. Приведите примеры видов истины из известных Вам учебных дисциплин.

4. Охарактеризуйте понятие и виды мировоззрения. Приведите примеры видов мировоззрения.

5. Охарактеризуйте «материю» и «сознание» как философские категории. Приведите примеры явлений материального мира.

6. Охарактеризуйте основные подходы к определению предмета философии. Приведите примеры мыслителей, придерживавшихся определенных подходов.

7. Охарактеризуйте политическую теорию Дж. Локка и ее влияние на современное представление о правах человека. Приведите примеры прав человека.

8.Охарактеризуйте особенности политической философии Никколо

Макиавелли и ее влияние на современные представления о политике. Приведите примеры использования постулатов Макиавелли в современной политике.

9. Охарактеризуйте основные подходы к соотношению философии и науки. Приведите примеры мыслителей, придерживавшихся определенных подходов.

10. Охарактеризуйте основные этапы и особенности античной философии. Приведите примеры античных философов.

11. Охарактеризуйте соотношение биологического и социального в человеке. Приведите примеры.

12. Охарактеризуйте политическую теорию Платона. Приведите примеры практической реализации идей Платона.

13. Охарактеризуйте проблемы этики в условиях технического прогресса. Приведите примеры подобных проблем.

14. Охарактеризуйте материально-производственную сферу жизни общества. Приведите примеры ее составляющих.

15. Охарактеризуйте материалистическое понимание истории его значение для социальной философии. Приведите примеры мыслителей, придерживавшихся данного понимания.

16. Охарактеризуйте философские представления о природе человека. Приведите примеры различных представлений.

17. Охарактеризуйте деятельность как способ существования человека. Приведите примеры видов деятельности.

18. Охарактеризуйте общество как саморазвивающуюся систему. Приведите примеры ее элементов.

19. Охарактеризуйте научно-технический прогресс и его роль в развитии общества. Приведите примеры научно-технических достижений современности.

20. Охарактеризуйте глобальные проблемы человечества. Приведите примеры разрешения данных проблем.

21. Сравните характерные черты научной и технической деятельности. Приведите примеры.

22. Охарактеризуйте основные теоретические модели общества. Приведите примеры моделей общества в конкретных странах в конкретные периоды.

23. Охарактеризуйте основные положения философии Б. Спинозы. Приведите примеры их практической реализации.

24. Охарактеризуйте проблемы межнациональных и межконфессиональных конфликтов и пути их разрешения. Приведите примеры межнациональных и межконфессиональных конфликтов

25. Охарактеризуйте соотношение гражданского общества и государства. Приведите примеры проблем, которые возможно решить только совместными усилиями гражданского общества и государства.

Задания 3 типа

1.Греческий философ Аристотель писал «Платон мне друг, но истина дороже». Проанализируйте данное высказывание. За что Аристотель

критиковал Платона? Чья позиция из двух мыслителей Вам ближе? Ответ обоснуйте.

2. Французский философ Р. Декарт замечал: «Философия (...) распространяется на все доступное для человеческого познания». Согласны ли вы с таким пониманием предмета философии? Какой подход к определению предмета философии разделяете Вы? Ответ обоснуйте.

3. Проанализируйте значение и роль священных текстов как памятников древневосточной философии (на примере Вед, Библии, Корана). Ответ обоснуйте.

4. Проанализируйте философские идеи, содержащиеся в утопических произведениях Томаса Мора «Утопия» и Томмазо Кампанеллы «Город солнца». Какая роль этих произведений в развитии социальной философии Возрождения? Убедительны ли, на Ваш взгляд, аргументы авторов? Возможно ли организовать общество, в котором не будет денег и частной собственности? Выскажите собственную точку зрения. Ответ обоснуйте.

5. Владимир Соловьев, а за ним и Федор Достоевский провозгласили крылатую истину: «Краса спасет мир!». Древнекитайская мудрость утверждает: «Если хочешь быть красивым - умей находить и создавать красоту вокруг себя». Какое понимание красоты заложено в данных высказываниях? Ответ обоснуйте.

6. Современный российский философ И.А. Гобозов отмечает: «Настоящий политик руководствуется не моральными нормами, а интересами государства и народа …Потеряв часть, сохраняется целое, но потеряв целое, погибает и часть». Согласны ли Вы с данной точкой зрения? Может ли, на Ваш взгляд, руководитель государства жертвовать интересами отдельных личностей для достижения общего блага? Выразите свою позицию относительно соотношения интересов отдельной личности и общества. Ответ обоснуйте.

7. Проанализируйте полемику западников и славянофилов. В чем состоит современная актуальность их спора? Чья точка зрения Вам представляется более аргументированной? Ответ обоснуйте.

8. В.И. Ленин писал: «для материалиста «фактически дан» внешний мир, образом коего являются наши ощущения. Для идеалиста «фактически дано» ощущение, причем внешний мир объявляется «комплексом ощущений»».

Чем, по мнению Ленина, различаются взгляды материалистов и идеалистов? О каком типе идеализма идет речь в вышеприведенном высказывании? Ответ обоснуйте.

9. Проанализируйте образ, введенный в философско-антропологический оборот немецким мыслителем Ф. Ницше для обозначения существа, которое «по своему могуществу должно превзойти современного человека настолько, насколько последний превзошел обезьяну». Поясните, как Вы понимаете этот образ. Как использовался этот образ в политической жизни XX века? Ответ обоснуйте.

Советский философ М. А Лифшиц, говоря о религии, считал:

«сила религиозной морали состоит в том, что она утоляет жажду непосредственной, добровольной связи между людьми. Люди ненавидят казённщину своих отношений, им не хватает тепла. Религиозная мораль удовлетворяет эту потребность, но, что бы ни говорили её защитники, она удовлетворяет её бессильной грёзой… Религия исходит из глубокого разъединения людей, их коренного одиночества, не побеждённого обществом, а, напротив, усиленного им… Только на почве демократического подъёма и особенно в порывах энтузиазма народных восстаний реальное нравственное поле росло, сметая ничтожные преграды между людьми и обнажая от лицемерных фраз преграды действительные, требующие уничтожения. Революция есть слияние общественного дальнодействия с близкодействием. Это дружное вмешательство людей в их собственную, украденную у них жизнь».

Проанализируйте данное высказывание. В чем состоит, по мнению Мих. Лифшица, сила религиозной морали? На какой основе, по мнению Мих. Лифшица, возможно реальный рост нравственности? Согласны ли Вы с его позицией? Ответ аргументируйте.

Тема 1. Философия как форма культуры

01.Устойчивая совокупность взглядов на мир, убеждений, установок, верований человека, определяющих выбор жизненной позиции, отношение к миру и другим людям – это:

1) мировосприятие
2) миропонимание
3) мировоззрение
4) мироощущение

02.Вид познания в жизнедеятельности субъекта, не обладающий доказательной силой, называется:

1) абстрактным
2) теоретическим
3) обыденным
4) научным

03. Согласно данным науки, наиболее древней формой мировоззрения является:

1) религия
2) мифология
3) философия
4) наука

04. Термин «философия» был введен в научный оборот:

1) Гераклитом
2) Пифагором
3) Цицероном
4) Сократом

05. Термин «философия» означает:

1) рассуждение
2) компетентное мнение

3) профессиональную деятельность
4) любовь к мудрости

06.Философские решения не могут быть:
1) гипотетическими
2) окончательными
3) неоднозначными
4) сложными

07. Основной вопрос философии – это:
1) вопрос об отношении сознания к бытию, идеального к материальному
2) каковы критерии истины
3) как возник мир
4) что есть добро и зло

08. Раздел философии, изучающий фундаментальные принципы бытия – это:
1) герменевтика
2) онтология
3) эсхатология
4) социология

09. Раздел философии, который рассматривает поступки и отношения между людьми с точки зрения представлений о добре и зле - это
1) этика
2) эстетика
3) прагматика
4) гносеология

10. Ответы на философские вопросы ищут
1) в религиозных верованиях
2) в мифологических представлениях
3) в научных исследованиях
4) в доводах и заключениях разума

11. Кто из философов сформулировал три вопроса, выражающие, по его мнению, сущность философии: - Что я могу знать? Что я должен делать? На что я могу надеяться?
1) Аристотель
2) Г. Гегель
3) И. Кант
4) Фома Аквинский

12. Мир идей, согласно учению Платона, образует истинное бытие, существующее вне нас. А мир вещей – это вторичное и производное от него. Это положение выражает точку зрения
1) антропологического материализма
2) объективного идеализма
3) субъективного идеализма

4) диалектического материализма

13. Стремление построить окончательную схему-систему мира, неприятие идеи развития характерны для:
1) материализма
2) идеализма
3) метафизики
4) диалектики

14.Что в основании мира лежит одно начало считают:
1) дуалисты
2) монисты
3) плюралисты
4) агностики

15. Исходной истиной буддизма является утверждение, что
1) жизнь есть радость и наслаждение
2) жизнь есть страдание
3) жизнь есть борьба
4) жизнь есть форма существования белковой материи

16. Кому принадлежит высказывание: «Относись к людям так, как ты хотел бы, чтобы они относились к тебе»:
1) Лаю-цзы
2) Конфуцию
3) Вардхамане Махавире
4) Сиддхартхе Гаутаме
17. Почему европейская философия возникла именно в Греции?
1) случайно, так совпало
2) удачное географическое положение страны
3) здесь сложилась благоприятная политическая атмосфера

18. Кто из ранних греческих философов считал началом всего сущего воду?
1) Анаксимен
2) Фалес
3) Гераклит
4) Анаксимандр

19. Формула «Все есть число» является краеугольным камнем учения
1) софистов
2) стоиков
3) скептиков
4) пифагорейцев

20. Демокрит полагал началом всего сущего
1) атомы
2) огонь
3) числа

4) ум

21. Главная идея Гераклита, которая была проиллюстрирована им через образ реки:
1) «все течет, все изменяется»
2) «все полно богов»
3) «все имеет начало и конец»
4) «нет ничего в разуме, чего до этого не было бы в опыте»

22. "Все, что мыслим, есть бытие" - таким образомформулирует суть бытия:
1) Гераклит
2) Парменид
3) Демокрит
4) Платон

23. Наиважнейшим принципом для Парменида является истина, что:
1) «бытие есть, и небытие тоже есть»
2) «человек есть мера всех вещей»
3) «бытие есть, небытия нет»
4) «в одну реку нельзя войти даже один раз»

24. Сократ говорил: "Я знаю, что ничего не знаю, но..."
1) знания увеличивают скорбь
2) попытаюсь узнать
3) все знать и невозможно
4) другие не знают и этого

25. Главной проблемой, которая интересовала Сократа, был вопрос о
1) Боге
2) мире
3) истории
4) человеке

26. «Майевтика» Сократа означает не что иное, как:
1) умение защитить свою точку зрения
2) метод рождения истины путем наводящих вопросов
3) борьба с пороками
4) формальная логика

27. Согласно Платону, познание это
1) припоминание того, что душа уже знала всегда
2) обобщение информации, полученной из опыта
3) дальнейшее развитие знаний, накопленных предшествующими поколениями
4) конструирование мира познающим субъектом

28. Согласно Платону, вещи – это
1) копии идей
2) сформованная материя
3) устойчивые пучки восприятий

4) продукты активности человеческого воображения

29. Государство в философии Платона означало
1) демократическое государство равных возможностей
2) религиозное государство
3) сословное государство, где принадлежность к сословию определяется личными достоинствами человека
4) деспотию восточного типа

30. Один из жизненных императивов античной философии:
1) «Познай самого себя»
2) «Узнай как можно больше»
3) «Следуй установленным правилам»;
4) «Надейся и жди».

31. Понятия «бытие» и «небытие» ввёл
1) Гераклит
2) Платон
3) Парменид
4) Пифагор

32. По Аристотелю, человек - это
1) существо двуногое без перьев
2) существо двуногое и неблагодарное
3) общественное животное
4) душа в темнице телам

33. В своей этической концепции стоики выдвинули:
1) идеал мудреца, который бесстрастно переносит удары судьбы
2) анархические принципы социальной жизни
3) идеал героя, противостоящего всему миру
4) идеал мудреца, проводящего жизнь в наслаждении от познания истины

34. Основная задача средневековой философии состояла в
1) выработке методологической базы частных наук
2) построении учения о душе
3) защите веры, ответе на вопрос о существовании Бога
4) обосновании идеи прекрасного
35. Среди философов средневековья можно выделить:
1) киников и эпикурейцев
2) идеалистов и материалистов
3) метафизиков и эмпириков
4) номиналистов и реалистов

36. Доказательства бытия Бога разрабатывали представители:
1) логистики
2) софистики
3) майевтики

4) схоластики

37. Почему Ф.Аквинского называют крупнейшим филоссофом средневековья?
1) был истинным христианином
2) сумел в своем творчестве соединить веру и разум
3) опирался на космологию Птолемея
4) занимал высокий пост в церковной иерархии

38. Эпохой восстановления идеалов античности в Европе является
1) Средние века
2) Возрождение
3) Реформация
4) Просвещение

39. Характерной чертой Ренессанса является
1) теоцентризм
2) космоцентризм
3) антропоцентризм
4) наукоцентризм

40. Джордано Бруно характеризовал Вселенную как
1) ограниченную
2) бесконечную
3) неодушевленную
4) статичную

41. Что сделал Коперник?
1) сформулировал законы механики
2) построил модель, согласно которой Земля вращается вокруг Солнца
3) доказал, что Земля круглая
4) предложил гипотезу формирования солнечной системы из пылевого облака

42. Для культуры и общественной жизни Нового Времени в Западной Европе характерны:
1) теологизация
2) секуляризация
3) интеграция
4) глобализациямм

43. Родоначальником эмпиризма, как философского течения эпохи Нового времени является
1) Р. Декарт
2) Ф. Бэкон
3) И. Кант
4) Б. Спиноза

44. Научный метод, сформулированный Ф. Бэконом, называется методом
1) редукции

2) абстракции
3) дедукции
4) индукции

45. Учение о дуализме субстанций развивал
1) Ф. Бэкон
2) Р. Декарт
3) Б. Спиноза
4) Т. Гоббс

46. Учение о множественности субстанций развивал
1) Декарт
2) Спиноза
3) Лейбниц
4) Бэкон

47. Какое положение играет роль первой аксиомы в системе Р. Декарта:
1) «страшусь, следовательно существую»
2) «ощущаю, следовательно существую»
3) «мыслю, следовательно существую»
4) «говорю, следовательно существую»

48. На какие два типа делит Декарт все существующее?
1) активное и пассивное
2) обладающее и не обладающее тяжестью
3) мыслящее и протяженное
4) живое и неживое

49. Согласно Локку, к первичным качествам вещей относится
1) цвет
2) звук
3) вкус
4) форма

50. Впервые выдвинул идею «общественного договора»:
1) Т. Гоббс
2) Д. Локк
3) Г. Лейбниц
4) Р. Декарт

51. Вольтер полагал, что религия возникла тогда, когда встретились:
1) человек и Бог
2) Бог и дьявол
3) ученые и невежды
4) мошенник и глупец (обманщик и дурак)

52. Принцип разделения властей был сформулирован в работах
1) Эпикура и Лукреция

2) Галилея и Декарта
3) Локка и Монтескье
4) Фейербаха и Маркса

53. Когда Д. Беркли пишет, что «вещи существуют», он имеет в виду, что они
1) существуют независимо от сознания человека
2) существуют как свойство субстанции
3) существуют в человеческом воображении
4) воспринимаются человеческими ощущениямим

54. Д. Юм утверждал, что причинность – это:
1) механическая связь
2) привычная связь ощущений
3) естественная закономерность
4) временная и пространственная связь вещей

55. Согласно Канту, «вещь в себе» это
1) замкнутый человек
2) вещь, данная нам на опыте
3) вещь, как она есть сама по себе, не зависимо от нашего восприятия
4) математическая конструкция

56.Работа Канта «Критика чистого разума» посвящена:
1) анализу структур сознания
2) критике доктрины католической церкви
3) критика системы мира Декарта-Ньютона
4) анализу этических систем прошлого

57. Априорные формы чувственного созерцания, по Канту, это:
1) пространство и время
2) ощущение и представление
3) бытие и сознание
4) восприятие и представление

58. И. Кант считал категорический императив принципом
1) развития
2) движения
3) морали
4. гносеологиим

59. Философия Г.-В. Ф. Гегеля – это:
1) диалектический материализм
2) абсолютный объективный идеализм
3) антропологический материализм
4) субъективный идеализм

60. Согласно Гегелю, все существующее – это
1) этапы самопознания Мирового духа

2) проявления материальной субстанции
3) продукт активности моего воображения
4) совокупность воспринимаемых феноменов

61. В «Науке логики» Г.-В. Ф. Гегель обосновывает тезис:
1) сущность предшествует существованию
2) сила действия равна силе противодействия
3) человек есть мера всех вещей
4) все действительное разумно и все разумное действительно

62. Философию Людвига Фейербаха можно охарактеризовать как:
1) механистический материализм
2) метафизический материализм
3) антропологический материализм
4) диалектический материализм

63. Согласно К. Марксу, современные друг другу антагонистические классы отличаются
1) уровнем жизни
2) отношением к средствам производства
3) количеством свободного времени
4) культурным уровнем

64. В учении Маркса движущей силой истории является
1. развитие научного знания
2. классовая борьба
3. преодоление человеком зависимости от природы
4. борьба с предрассудками

65. Согласно Марксу, формационный подход к анализу общества предполагает
1) приоритет идеологической сферы общества
2) приоритет политической сферы общества
3) приоритет экономической сферы общества
4) равнозначность различных общественных сфер

66. Ключевой проблемой русской философии XIX века являлся поиск
1) законов диалектики
2) пути развития России
3) методов познания
4) направлений научно-технического прогресса

67. У России свои культурные основания и свой особый путь развития, поэтому ей не нужно ничего заимствовать у Запада, утверждали
1) марксисты
2) позитивисты
3) западники
4) славянофилы

68. Создателем религиозно-философского учения о Всеединстве в русской философии был:
1) Н.Г. Чернышевский
2) В.С. Соловьев
3) А.И. Герцен
4) М.А. Бакунин

69. В чем суть идеи Всеединства В. С. Соловьева?
1) в синтезе восточной и западной церквей
2) в синтезе религиозного, научного, философского и художественного знания
3) в синтезе религиозных конфессий
4) в соединении Бога и человека

70.Книга "Философия общего дела" была написана:
1) П.Я.Чаадаевым
2) Н.Ф.Федоровым
3) Н.А. Бердяевым
4) М.В.Ломоносовым

72. Родоначальником иррационалистической традиции в философии XIX века считается
1) И. Кант
2) Г.-В. Ф. Гегель
3) А. Шопенгауэр
4) О. Конт

73. Инстанция психического аппарата, содержащая, согласно Фрейду, социальные нормы и ориентиры
1) Я
2) Сверх-Я
3) Оно
4) либидо

74. Разработкой концепции «коллективного бессознательного» занимался
1) Э. Фромм
2)А. Адлер
3) К. Юнг
4) З. Фрейд

75. В философии экзистенциализма под «экзистенцией» понимается
1) существование человека
2) сущность вещей
3) метод познания истины
4) общественный институт

76. Кто из философов утверждал, что жизнь человека в сущности бессмысленна и абсурдна?
1) К.Маркс
2) К. Поппер

3) А. Камю
4) З. Фрейд

77. Преувеличение относительности знания называется:
1) эмпиризмом
2) формализмом
3) релятивизмом
4) догматизмом

78. Что из нижеперечисленного не является формой чувственного познания?
1) ощущение
2) восприятие
3) представление
4) умозаключение

79. Основной формой рационального познания является:
1) индукция
2) понятие
3) представление
4) гипотеза

80. Какое из нижеперечисленных утверждений является наиболее полным?
1) пространство и время - это формы существования социальной материи, в том числе общество
2) пространство и время - это формы существования материи
3) пространство и время - это способ существования материи

81. Мировоззренческая ориентация, возникшая в результате НТП и НТР, абсолютизирующая роль науки:
1) сциентизм
2) экологическое мировоззрение
3) фатализм
4) оптимизм

82.Проблема - это:
1) вопрос, ответ на который требует поиска новых знаний
2) знание о незнании
3) противоречие между устоявшимся знанием и новым
4) интересный вопрос

83. Антисциентизм - это:
1) убеждение о вреде избыточных знаний для человека
2) борьба против суеверий
3) вера в будущее научно-технического процесса
4) философская концепция об антигуманной сущности науки и техники

84. «Релятивизм» в философии означает
1. Различное понимание людьми единой истины

2. Постепенное приближение к истине
3. Историчность истины
4. Относительность точек зрения и отсутствие единой истины

85. В философии не используют
1. метод
2. эксперимент
3. теорию
4. индукцию

86. Свойствами сознания не являются:
1) активность
2) интенциональность
3) материальность
4) рефлексивность

87. «Нет ничего в разуме, чего до этого не было бы в опыте». Эта фраза выражает позицию
1) эмпирика
2) метафизика
3) софиста
4) агностикамм

88. В учении о познании признает приоритетным разум:
1) сенсуализм
2) агностицизм
3) рационализм
4) скептицизм

89. Вид познания, основанный, прежде всего, на интуиции и здравом смысле:
1) научное
2) повседневное
3) художественное
4) философское

90. Представлению о науке, как знании, построенном на взаимосвязанной совокупности математически сформулированных законов, соответствует
1) классический тип науки
2) неклассический тип науки
3) постнеклассический

91. Современная философия представляет общество как:
1) совокупность индивидов
2) неотъемлемую часть природы
3) людей, объединенных общими стремлениями и интересами
4) упорядоченную систему социальных взаимодействий

92. Основная идея концепции «конца истории» (Ф. Фукуяма) заключается в том, что:

1) в будущем человечество ожидают ожесточенные столкновения между западной, исламской и другими цивилизациями
2) человечество столкнется с международным терроризмом, экономическими кризисами и экологическими проблемами
3) либерализм, рыночная экономика и демократия окончательно утвердятся на нашей планете
4) усилятся противоречия между богатыми странами Севера и бедным Югом

93. Философский подход к истории, рассматривающий ее как историю отдельных народов и культур (каждая из которых имеет свою внутреннюю логику, начало и конец) носит название
1) формационного
2) цивилизационного
3) геополитического
4) коммуникационного

94. Человек, согласно Марксу, это
1) двуногое бесперое
2) пастух бытия
3) совокупность общественных отношений
4) единственный в своем роде

95. "Научная революция" в концепции Т. Куна это:
1) смена научных парадигм
2) выдающееся открытие
3) внезапное ускорение развития науки
4) смена одной научной элиты другой

96. Важнейшим понятием концепции научных революций Т.Куна является:
1) индукция
2) гипотеза
3) верификация
4) парадигма

97. Понятие "парадигма" формируется в модели научного знания:
1) постнеклассической
2) доклассической
3) неклассической
4) неклассическоймм

98. Неклассическая наука преимущественно основывается на методе:
1) аналогии
2) синтеза
3) анализа
4) системно-структурном

99. Какое из нижеперечисленных определений культуры является наиболее точным и универсальным?

1) культура – это обычай и язык
2) культура- это общепринятый способ мышления
3) культура – это прежде всего явления искусства
4) культура – это способ существования человека

100. Учение о производительных силах и производственных отношениях, в которые вступают люди в процессе своей жизнедеятельности, разработано в философии:
1) прагматизма
2) марксизма
3) позитивизма
4) экзистенциализма

101. Сфера общества, включающая в себя производство, распределение, обмен и потребление материальных благ – это
1) политическая
2) экономическая
3) социальная
4) духовная

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «История»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ.....3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....13
IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....21

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «История» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 № 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина "История" относится к учебному циклу общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).**Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины**

Целью изучения дисциплины "История" является формирование у обучающихся знаний и умений исторического характера, способности анализировать и критически осмысливать события современности, необходимых для формирования общекультурной компетентности.

Задачи изучения дисциплины:

- обеспечить освоение основного теоретического материала по истории России и зарубежных стран рубежа XX – XXI веков;
- способствовать приобретению умений ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире, выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем;
- способствовать формированию у обучающихся умений поиска и критического анализа информации по истории современного периода;
- способствовать формированию у обучающихся мировоззрения на основе уважения национальных и государственных традиций.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь

- ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире,
- выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем.

знать

- основные направления развития ключевых регионов мира на рубеже XX – XXI веков,
- сущность и причины локальных, региональных,

межгосударственных конфликтов в конце XX – начале XXI вв. основных процессов (интеграционных, поликультурных, миграционныхи иных) политического и экономического развития ведущих государстви регионов мира,

- назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций, и основные направления их деятельности;
- сведения о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплений национальных и государственных традиций.
- содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины "История" направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 40.02.01 Право и организация социального обеспечения. В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**75**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**50**
в том числе:	
– лекции, уроки	30
– практические занятия	20
– лабораторные занятия	-

Вид учебной работы	Объем часов
– курсовое проектирование (курсовая работа)	-
– консультация (групповая)[1]	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**25**
в том числе:	
– решение заданий практикума	25
– работа с конспектом лекций	
– доклад	
Промежуточная аттестация	***Зачет***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Основные тенденции развития СССР в середине 1980-х -1991 гг. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Внутренняя политика СССР к середине 1980-х гг. Особенности идеологии, национальной и социально-экономической политики. Кризис «развитого социализма». Внешняя политика СССР к середине 1980-х гг.	1	1	
	Предпосылки системного кризиса в СССР. Перестройка в СССР (1985-1991 гг.): причины и последствия. Основные этапы перестройки. Изменения в экономике. Демократизация политической системы. Августовский путч 1991 года. Распад СССР. Образование СНГ.	1	2	
	Практические занятия	**4**		**20**
	Практическое занятие 1 «Внутренняя и внешняя политика СССР к началу 1980-х гг.».	2		10
	Практическое занятие 2 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Перестройка в СССР».	2		10
	Самостоятельная работа	**5**		
	Подготовка докладов с	5		

[1] Консультации для обучающихся по очной форме обучения предусмотрены Колледжем израсчета 4 часа на одного обучающегося на каждый учебный год.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	презентациями. Примерные темы: 1. Кризис «развитого социализма». 2. «Парад суверенитетов». 3. М.С. Горбачев – президент СССР. 4. Перестройка в СССР. 5. События августовского путча 1991 года. 6. Образование СНГ.			
Тема 2. Политические процессы в мире во второй половине 1980-х – начале 1990-х гг. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**2**		
	«Биполярная модель» международных отношений к середине 1980-х гг. Блоковая стратегия. Афганская война и ее последствия. Роспуск ОВД и СЭВ. Смена политических режимов в странах Восточной Европы. Ближневосточный конфликт. Интеграционные процессы в Западной и Южной Европе. Объединение Германии. Внутренняя и внешняя политика США. Политические и экономические процессы в Азии и Африке.	2	1	
	Практические занятия	**2**		**10**
	Практическое занятие 3 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Международные отношения во второй половине 1980-х гг».	2		10
	Самостоятельная работа	**3**		
	Подготовка докладов с презентациями. Примерные темы: 1. Афганская война и ее последствия. 2. Роль СССР в арабо-израильском конфликте. 3. «Биполярная модель» международных отношений. 4. Внешняя политика США во второй половине 1980-х гг. 5. Европейские сообщества во второй половине 1980-х гг.	3		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 3. Постсоветское пространство в 1990-е гг. XX в. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Рыночные реформы в России в 1990-е гг. Формирование государственной власти новой России. Принятие Конституции РФ 1993 г. Основные положения Конституции РФ 1993 г. Проблемы федеративного устройства России. Взаимоотношения федеральной и региональной власти. Экономический кризис 1998 г. Становление гражданского общества в России.	2	1	
	Основные тенденции развития стран постсоветского пространства в 1990-е гг. Обострение локальных конфликтов на постсоветском пространстве. Россия и страны постсоветского пространства в международных организациях. Эволюция отношений России со странами постсоветского пространства. Союз России и Беларуси. Создание ОДКБ.	2	2	
	Практические занятия	**4**		**20**
	Практическое занятие 4 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Проблемы формирования государственности новой России».	2		10
	Практическое занятие 5 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Россия и страны ближнего зарубежья».	2		10
	Самостоятельная работа	**5**		
	Подготовка докладов с презентациями. Примерные темы: 1. Рыночные реформы в России в 1990-е гг. 2. Формирование государственности новой России.	5		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	3. Б.Н. Ельцин - президент России. 4. Принятие Конституции РФ 1993 г. 5. Основные положения Конституции РФ 1993 г. 6. Внешняя политика России в 1990-е годы. 7. РФ и страны ближнего зарубежья в 1990-е годы.			
Тема 4. Мир на рубеже XX – XXI вв. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Место и роль России международной политике на рубеже XX – XXI вв. Российская Федерация в международных организациях: военно-политическая конкуренция и экономическое сотрудничество. Россия и НАТО. Международные доктрины об устройстве мира. Вступление России в Совет Европы.	2	1	
	Тенденции экономического развития стран Западной Европы и США на рубеже веков. Основные направления европейской интеграции. Маастрихтский договор 1992 г. и создание Евросоюза. Войны на территории бывшей Югославии в 1990-е гг. Политика НАТО по расширению на Восток. Войны в Югославии 1999 г. и в Ираке 2003 г.	2	2	
	Практические занятия	**4**		**20**
	Практическое занятие 6 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Основные интеграционные и дезинтеграционные процессы на рубеже XX – XXI вв.».	2		10
	Практическое занятие 7 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Участие России в	2		10

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	международных организациях на рубеже XX – XXI вв».			
	Самостоятельная работа	**5**		
	Подготовка докладов с презентациями. Примерные темы: 1. Глобализация и формирование мирового рынка труда. 2. НАТО: расширение на Восток как угроза национальной безопасности России. 3. Вступление России в Совет Европы. 4. ЕврАзЕС: история, цели, практика. 5. Болонский процесс: история и значение для России.	5		
Тема 5. Мировая культура конца XX – начала XXI вв. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Культурная жизнь в СССР до 1985 года. Эволюция культурной жизни СССР во второй половине 1980-х гг. Культура России в 1990-е гг.: свобода и упадок.	1	1	
	Проблема экспансии в Россию западной системы ценностей и формирование «массовой культуры». Роль науки и культуры в сохранении национальных и государственных традиций. Роль религии в сохранении национальных и государственных традиций.	1	2	
	Основные тенденции развития мировой культуры конца XX – начала XXI вв. Либерализм и толерантность в культуре США и Европы. Достижения мировой культуры и науки. Сохранение традиционной культуры в новых индустриальных странах. Мир в условиях мультикультурализма.	2	2	
	Практические занятия	**2**		**10**
	Практическое занятие 8 Выступления докладчиков и	2		10

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	дискуссия на тему: «Развитие культуры в современной России».			
	Самостоятельная работа	**3**		
	Подготовка докладов с презентациями. Примерные темы: 1. Влияние вестернизации на культуру России. 2. Массовая и элитарная культура. 3. Религия и ее значение в современной России. 4. Перспективы российской цивилизации. 5. Культурные достижения современной России.	3		
Тема 6. Россия в XXI в. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**6**		
	Внутренняя политика России в XXI веке. Укрепление вертикали власти: создание федеральных округов, реформа государственного аппарата. Обеспечение территориальной целостности России и российский федерализм. Реформа МВД. Развитие российского парламентаризма. Партийная система современной России. Конституционная реформа 2020 года. Экономическое развитие России в XXI в.	2	1	
	Основные направления внешней политики России в XXI в. Пятидневная война с Грузией. Воссоединение Крыма с Россией. Участие России в разрешении конфликта на юго-востоке Украины. Борьба с терроризмом в Сирии и эволюция отношений с Турцией. Отношения России с США и Евросоюзом. Россия в мировых процессах экономической интеграции. Вступление в ВТО.	2	2	
	Перспективные направления социально-экономического	2	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	развития РФ на современном этапе. Россия и страны ближнего зарубежья. Инновационная деятельность как приоритетное направление в науке и экономике РФ. Важнейшие научные открытия и технические достижения современной России и возможности их практического применения.			
	Практические занятия	**2**		**10**
	Практическое занятие 9 Выступления докладчиков и дискуссия на тему: «Перспективные направления и основные проблемы развития РФ на современном этапе».	2		10
	Самостоятельная работа	**2**		
	Подготовка докладов с презентациями. Примерные темы: 1. Важнейшие научные открытия и технические достижения современной России. 2. Инвестиционный климат как фактор развития экономики России. 3. Западники и славянофилы сегодня. 4. Россия - энергетическая сверхдержава или сырьевой придаток? 5. Роль государства в регулировании экономики современной России. 6. Президент РФ В.В. Путин как государственный деятель.	2		
Тема 7. Мир в XXI в. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 10	***Содержание учебного материала***	**8**		
	Особенности политического развития США и стран Европы на современном этапе. Партийная система в США и европейских государствах. Президентские выборы в США 2020 г. Основные тенденции развития стран Азии, Африки и Латинской Америки в	3	1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	XXI в.			
	Глобальные проблемы современности. Борьба с международным терроризмом. Арабо-израильский конфликт в XXI веке. Проблемы ядерной безопасности в XXI веке. Тенденции развития мировой экономики в XXI веке. Мировой экономический кризис 2008 г. Экономическое соперничество США и Китая. Пандемия коронавируса и ее влияние на мировую экономику.	3		
	Проблемы и противоречия европейской интеграции. Лиссабонский договор 2007 г. ЕС на современном этапе. Проблемы миграции. Брэкзит. Российско-китайские отношения. Интеграционные процессы в Евразии. Создание Таможенного Союза, развитие ЕАЭС. ООН, НАТО, ШОС, ЕС, БРИКС – назначение и основные направления деятельности на современном этапе. Содержание и назначение в современном мире Всеобщей декларации прав человека 1948 г., Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г., Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах 1966 г., Конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г.	2	1	
	Практические занятия	**2**	2	**10**
	Практическое занятие 10 Деловая игра: «Тенденции и перспективы международных отношений в XXI веке».	2		10
	Самостоятельная работа	**2**		
	Подготовка докладов с презентациями. Примерные темы:	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	1. Зависимость Евросоюза от США. 2. Санкции как форма международного воздействия. 3. Увеличение количества ядерных держав как глобальная угроза безопасности. 4. Многополярность мира как основа глобальной безопасности. 5. Партийная система в США.			
Всего:		**75/25**		**100**
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10				**Зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

II. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличие кабинета социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.
3. Программное обеспечение общего и специального назначения:

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	**Используемые активные и интерактивные образовательные технологии**
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, групповые дискуссии

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Сафонов, А. А. История (конец XX — начало XXI века) : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Сафонов, М. А. Сафонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 245 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534- 12892-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468025

Дополнительная литература:

1. Батюк, В. И. История: мировая политика : учебник для среднего профессионального образования / В. И. Батюк. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 256 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10207-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475524

2. Пряхин, В. Ф. История: Россия в глобальной политике : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Ф. Пряхин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 479 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14147-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475523

3. Сафонов, А. А. История: международные конфликты в XXI веке : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Сафонов, М. А. Сафонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 299 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10213-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/456469

4. История России XX - начала XXI века : учебник для среднего профессионального образования / Д. О. Чураков [и др.] ; под редакцией С. А. Саркисяна. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 311 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13853-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467055

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама,

периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
2.	Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений.	http://bibliotekar.ru

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными

возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта),

электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

III. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь:	
• ориентироваться в современной экономической, политической и культурной ситуации в России и мире (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
выявлять взаимосвязь отечественных, региональных, мировых социально-экономических, политических и культурных проблем (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
знать:	
• сущность и причины локальных, региональных, межгосударственных конфликтов в конце XX – начале XXI вв. (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• основные процессы (интеграционные, поликультурные, миграционные и иные) политического и экономического развития ведущих государств и регионов мира (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• назначение ООН, НАТО, ЕС и других организаций, и основные направления их деятельности (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• сведения о роли науки, культуры и религии в сохранении и укреплений национальных и государственных традиций (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• содержание и назначение важнейших правовых и законодательных актов мирового и регионального значения (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	***Зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в формезачета.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1.	Зачет ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 10	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 – 69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично. **«Не зачтено»** **–менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практические задания не выполнены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Внутренняя политика СССР к середине 1980-х гг.
2. Особенности идеологии, национальной и социально-экономической политики.
3. Кризис «развитого социализма».
4. Внешняя политика СССР к середине 1980-х гг.
5. Перестройка в СССР (1985-1991 гг.): причины и последствия.
6. Августовский путч 1991 года.
7. Распад СССР и образование СНГ.
8. Смена политических режимов в странах Восточной Европы.
9. Ближневосточный конфликт.
10. Интеграционные процессы в Западной и Южной Европе.
11. Рыночные реформы в России в 1990-е гг.
12. Россия и страны постсоветского пространства в международных организациях.
13. Внутренняя политика США в XXI веке.
14. Эволюция культурной жизни СССР во второй половине 1980-х гг.
15. Проблема экспансии в Россию западной системы ценностей и формирование «массовой культуры».
16. Внутренняя политика России в XXI веке.
17. Партийная система современной России.
18. Основные направления внешней политики России в XXI в.
19. Россия в мировых процессах экономической интеграции.
20. Глобальные проблемы современности.
21. Проблемы ядерной безопасности в XXI веке.
22. Тенденции развития мировой экономики в XXI веке.
23. Проблемы и противоречия европейской интеграции.
24. Российско-китайские отношения.
25. Интеграционные процессы в Евразии.

Задания 2 типа.

1. Почему Россия не оказала Армении военную помощь в ходе конфликта в Нагорном Карабахе в 2020 году?

2. Почему в ходе конфликта на Ближнем Востоке СССР встал на защиту арабской стороны?

3. Сравните условия жизни человека в государстве социалистического и капиталистического блока. Приведите примеры,

характеризующие достоинства и недостатки.

4. Охарактеризуйте процесс расширения НАТО на Восток. Приведите примеры стран, вступивших в НАТО на рубеже XX-XXI веков.

5. Охарактеризуйте экономический кризис 1998 г., назовите его основные причины. Приведите примеры последствий, к которым он привел.

6. Охарактеризуйте виды субъектов Российской Федерации в соответствии с Конституцией РФ 1993 года. Приведите примеры каждого вида.

7. Назовите причины Афганской войны и охарактеризуйте ее последствия. Ответ обоснуйте.

8. Приведите примеры новых индустриальных стран, назовите особенности их экономики и культуры.

9. Охарактеризуйте проблемы федеративного устройства России. Приведите примеры.

10. В чем выражаются отличия партии республиканцев от партии демократов в США?

11. Почему между Россией и Японией более 70 лет отсутствует мирный договор?

12. Приведите примеры субъектов России, отказавшихся от подписания Федеративного договора в 1992 году. Назовите пути преодоления этих разногласий.

13. Охарактеризуйте выдающиеся достижения мировой культуры и науки рубежа XX-XXI веков. Приведите примеры.

14. Приведите примеры четырех азиатских государств с самой сильной экономикой и охарактеризуйте их особенности.

15. Приведите примеры основных проблем Евросоюза и охарактеризуйте их.

16. Охарактеризуйте либерализм и толерантность в культуре США и Европы. Приведите примеры.

17. Приведите примеры перспективных направлений социально-экономического развития РФ на современном этапе, дайте их характеристику.

18. Приведите примеры локальных конфликтов, обострившихся на постсоветском пространстве, и охарактеризуйте их.

19. Приведите примеры военных операций США с начала 1990-х годов по настоящее время. Дайте им характеристику.

20. Охарактеризуйте процесс воссоединения Крыма с Россией. Выявите обстоятельства, способствовавшие данному процессу.

21. Приведите примеры проблем, вызванных пандемией коронавируса. Охарактеризуйте ее влияние на мировую экономику.

22. Приведите примеры проблем сотрудничества России и Совета Европы.

23. Приведите примеры важнейших международных организаций и охарактеризуйте их цели.

24. Приведите примеры важнейших действующих международных пактов, конвенций и деклараций, регулирующих права человека, и охарактеризуйте их.

25. Почему в XXI веке наблюдается нарастание противостояния России и США?

Задания 3 типа

1. В Соглашении констатировалось прекращение существования Союза ССР как «субъекта международного права и геополитической реальности» и заявлялось о создании Содружества Независимых Государств (СНГ) Определите, о каком соглашении (именуемом по месту подписания) идет речь. Установите его дату. Какие геополитические изменения последовали за их подписанием? Ответ обоснуйте.

2. По данным Генеральной прокуратуры СССР, к концу 1990 года имелись сведения о 112 погибших, в том числе 51 турке. К концу июля следственная бригада выявила более 2 тысяч лиц, причастных к совершению правонарушений, из них примерно 600 «активистов». К началу октября 1989 года было арестовано 225 человек, из них 41 – за умышленные убийства. К декабрю возбуждено 238 уголовных дел. Определите, о каком конфликте идет речь. Ответ обоснуйте.

3. «Благодаря активной работе партии начиная с 1983 г., удалось подтянуть работу многих звеньев народного хозяйства и несколько улучшить обстановку». И далее: «Нужны революционные сдвиги — переход к принципиально новым технологическим системам, к технике последних поколений, дающих наивысшую эффективность». Определите, какой процесс был запущен данными заявлениями. Какие сдвиги произошли в советском обществе? Каковы итоги данного процесса? Ответ обоснуйте.

4. Высшей точкой этого конфликта стали события в октябре 1993 года, разрешившиеся в ходе вооружённого столкновения властей роспуском Съезда народных депутатов и Верховного Совета. Налицо был не только политический, но и конституционный кризис.

Определите, принятие какого документа стало следствием данного кризиса. Какой путь решения конфликта был реализован? Ответ аргументируйте.

5. Жертвами терактов стали 2977 человек (не включая 19 террористов): 246 пассажиров и членов экипажей самолётов, 2606 человек — в Нью-Йорке, в зданиях ВТЦ и на земле, 125 — в здании Пентагона. Погибли граждане США и ещё 91 государства. Определите, о каком событии идет речь. Какие внешнеполитические события оно имело? Ответ обоснуйте.

6. В результате политики гласности и начавшейся демократизации на поверхность общественной жизни вышли те нерешенные проблемы и конфликты, существование которых отрицалось официальной советской идеологией. Проблемы в национальных отношениях занимали одно из самых важных мест среди ранее запретных тем. Чем были продиктованы межнациональные конфликты на территории бывшего СССР? Ответ аргументируйте.

7. 8 мая 1992 года была пересмотрена концепция конверсии. В новой редакции концепции 60 % оборонных предприятий переходили на самофинансирование. Конверсия стала идти очень быстрыми темпами, в результате чего государственный оборонный заказ уменьшился с 1991 по 1995 год в 5 раз. О чем свидетельствуют данные цифры? Чем было продиктовано снижение объемов оборонного заказа? Ответ обоснуйте.

8. На первом этапе в ходе воздушной наступательной операции планировалось нанести массированные удары по ключевым объектам и войскам на территории Ирака и Кувейта, подавить систему ПВО, завоевать господство в воздухе, дезорганизовать систему государственного и военного управления, нанести максимально возможный ущерб южной группировке иракских войск. На втором этапе в ходе воздушно-наземной операции предполагалось обходящими силами сухопутных войск и морской пехоты при одновременной высадке в тыл многочисленных оперативных и тактических десантов окружить и уничтожить по частям группировку иракских вооружённых сил в Кувейте и на юге Ирака. Определите, о каком конфликте идет речь? Какое государство реализовало этот план и какие были итоги военных действий? Ответ обоснуйте.

9. Примаков приказал развернуть правительственный борт прямо над океаном и возвращаться в Москву. «Петля Примакова» для Запада стала символом того, что с Россией вновь приходится считаться. Определите, какое событие стало поводом к шагу Е.М. Примакова? Какова была позиция России в этом конфликте? Ответ обоснуйте.

10. По итогам первого тура голосования 16 июня 1996 года Ельцин набрал 35,28 % голосов избирателей и вышел во второй тур выборов,

опередив Зюганова, который получил 32,03 %. Александр Лебедь получил 14,52 %, а после первого тура Ельцин назначил его секретарём Совета безопасности и произвёл ряд кадровых перестановок в Правительстве и силовых структурах. Во втором туре 3 июля 1996 года Ельцин получил 53,82 % голосов, уверенно опередив Зюганова, который получил лишь 40,31 % Проанализируйте итоги выборов и охарактеризуйте предвыборную тактику Б. Ельцина. Ответ обоснуйте.

Тест

1. Какое событие произошло в годы перестройки в СССР?

А) разоблачение «антипартийной группы» Г.М. Маленкова, В.М. Молотова, Л.М. Кагановича, б) провозглашение суверенитета России в)принятие постановления «О преодолении культа личности и его последствий» г)принятие нового союзного договора.

2. Какое событие произошло в годы перестройки в СССР?

А) подавление демонстрации рабочих в г. Новочеркасске, б) избрание Президента СССР в)принятие новой Конституции г)XX съезд КПСС.

3. Какое внешнеполитическое событие произошло в период правления М.С. Горбачева:

А) Карибский кризис б)подписание Заключительного пакта в Хельсинки в) объединение Германии г)ввод советских войск в Афганистан.

4. Годы перестройки:

А) 1985-1991 б) 1985-1989 в) 1984-1991 г) 1985-1990

5. Какое понятие относится к политике перестройки:

А) «оттепель» б)совнархозы в) гласность г)неосталинизм

6. Какое понятие не относится к политике перестройки:

А) новое политическое мышление б)госприемка в)демократизация г) приватизация

7. Какая черта характеризовала внешнюю политику СССР в период перестройки:

А)ужесточение противостояния СССР и стран Запада б) ограничение суверенитета социалистических стран в) либерализация отношений со странами Запада г)укрепление позиций СССР во внешней политике со странами Азии.

8. Какая черта характеризовала общественно-политическое развитие СССР в 1985-1991гг:

А) выдвижение теории «развитого социализма». б) борьба с движением диссидентов в)демократизация общественно-политической жизни г)реабилитация политзаключенных.

9. Что из названного является одним из результатов пере¬стройки в экономике:

А) рост благосостояния граждан б) увеличение дефицита бюджета в) снижение уровня потребления алкогольной продукции г) стабилизация курса рубли

10. Какое событие из названных произошло в 1989г.:

А) состоялся XXVII съезд КПСС б) начата антиалкогольная кампания

в) провозглашена программа формирования правового государства г) состоялись выборы народных депутатов СССР.

11. Что из названного является одним из результатов августовского кризиса 1991г:

А) усиление политического авторитета Президента СССР б) принятие экономической программы «500 дней» в) отмена Конституции СССР, принятой в 1977 г.
г) запрещение КПСС
12. Какое положение из названных характеризует политическое развитие СССР в период перестройки?
А) усиление националистических настроений в союзных республиках
б) провозглашение «права наций на самоопределение» в) разработка проекта реконструкции СССР на основе в конфедеративного устройства г) принятие Продовольственной программы
13.Для борьбы за качество выпускаемой продукции было решено:
А) начать кампанию по укреплению трудовой дисциплины б) закрыть нерентабельные предприятия в) ввести госприемку г) повысить заработную плату на предприятиях
14. Какое положение из названных характеризует внешнеполитический курс М.С. Горбачева ?
А) введение моратория на испытания ядерного вооружения б) провозглашение политики ограниченного суверенитета по отношению к капиталистическим государствам в) размещение ракет на Кубе г) политика принуждения к миру
15. Советские войска были выведены из Афганистана
А) в 1985 г. б) в 1989 г. в) в 1990 г. г) в 1992 г.
16. К последствиям политики гласности в СССР в период перестройки относится:
А) начало реабилитации жертв сталинских репрессий б)падение интереса к истории социалистического общества в)полная отмена секретности государственных тайн г)осознание сущности тоталитарной системы.
17. «Парад суверенитетов» стал чертой политического развития СССР
А) в 1985 г. б) в 1990 г. в) в 1987 г. г) в 1993 г
18. Беловежские соглашения о создании СНГ были подписаны 8 декабря 1991 г. между:
А) РСФСР. Молдавией и Белоруссией б) РСФСР, Украиной и Белоруссией
в) РСФСР. Грузией и Украиной г) РСФСР. Белоруссией и Казахстаном
19. Военный союз бывших социалистических стран прекратил свое существование
А) в 1987 г. б) в 1991 г. в) в 1988 г. г) в 1990 г.

20.Декларация об образовании СНГ была подписана:
А) 21 августа 1991 г. б) 21 декабря 1991 г. в) 6 января 1992 г. г) 23 января 1992 г.
21. Определите причину распада Организации Варшавского договора.
А) усиление НАТО б) прекращение «холодной войны» в) вступление СССР в Совет Европы г) демократизации политических режимов в странах соцлагеря
22. Н. Андреева в статье «Не могу поступиться принципами»:
А) отстаивала идею сохранения политических традиций советского общества
б) высказывала мысль о необходимости дальнейшей демократизации общества в) призывала к развитию институтов гражданского общества
г) призывала к созданию демократических партий.
23. Распад СССР стал неизбежным после:
а) августовского путча 1991 года;

б) расстрела демонстраций в Вильнюсе, Риге и др.;
в) избрания Ельцина Б.Н. Президентом России;
г) распада КПСС на независимые партии.
24. Конституция РФ была принята:
а) 12 декабря 1993 года;
б) 5 апреля 1993 года;
в) 12 декабря 1991 года;
г) 12 июня 1992 года.
25. Беловежское соглашение о прекращении действия Союзного договора 1922 года подписали:
а) Б.Н. Ельцин;
б) Н.А. Назарбаев;
в) М.С. Горбачев;
г) Л.М. Кравчук;
д) С.В. Шушкевич;
е) Г.А. Алиев.
26. Впервые Президентом России Б.Н. Ельцин был избран в
а) 1990 году;
б) 1991 году;
в) 1992 году;
г) 1993 году.
27. Президент Российской Федерации является:
а) главой исполнительной власти;
б) главой государства;
в) руководителем Федерального собрания;
г) главой правительства.
6. Пост президента СССР был впервые введен в ____ году.
а) 1990
б) 1977
в) 1956
г) 2000
28. 6 статья Конституции СССР, закреплявшая монопольное положение КПСС в обществе, была отменена III Съездом народных депутатов в _____ году.
а) 1990
б) 1977
в) 1985
г) 1991

29.Попытка государственного переворота, ускорившая процесс развала СССР, произошла…
а) 19 августа 1991г.
б) 8 декабря 1991г.
в) в апреле 1985г.
г) в марте 1990г.

30. Неформальным лидером демократической оппозиции с начала 1990-х годов в СССР стал …
а) А.В.Руцкой
б) В.В.Жириновский
в) Б.Н.Ельцин
г) А.Б.Чубайс
д) Г.А.Зюганов.

4 семестр

1. Укажите в приведенном списке те позиции, которые можно рассматривать в рамках глобальной проблемы разрыва между
развивающимися и развитыми странами (проблема «Севера» и «Юга»).
1) колоссальном разрыве в уровне развития стран развитых и развивающихся, (или: рост задолженности стран «третьего мир» Западу);
2) уничтожение лесов Африки и Амазонии;
3) сокращение запасов нефти и газа в развивающихся странах;
4) создание большого числа вредных производств развитыми странами.

2. К экологическим проблемам относится:
1) угроза ядерной войны и опасность распространения ядерного оружия;
2) ухудшение здоровья людей и его охрана;
3) борьба с международным терроризмом;
4) сокращение разнообразия биологических видов и исчезновение многих видов животных и растений.

4. К глобальным демографическим проблемам человечества относится:
1) рост числа неграмотных в мире;
2) увеличение числа безработных в странах Запада;
3) усиление влияния СМИ на общественное мнение;
4) увеличение доли пожилых людей в структуре населения (старение населения планеты).

6. К глобальным проблемам современности относится:
1) энергетическая проблема;
2) проблема освоения недр в странах Востока и Латинской Америки;
3) проблема взаимодействия России и Запада;
4) крайняя бедность некоторых регионов планеты.

9. К глобальным демографическим проблемам относится:
1) неравный доступ к ограниченным природным ресурсам; 2) загрязнение природной среды отходами деятельности человека;
3) крайняя перенаселенность стран «третьего мира» (ряда регионов планеты); 4) сокращение биологического разнообразия.

10. К глобальным экологическим проблемам относится:
1) угроза глобального терроризма;

2)уменьшение площади пресных водоемов на планете
3) проблема крайней бедности в некоторых регионах планеты;
4) угроза войны с применением ядерного оружия (проблема войны и мира).
12. Глобальная проблема ресурсов (сырьевая проблема) состоит в:
1) нехватке сырья в развивающихся странах (или: неодинаковое наличие природных ресурсов в регионах планеты; или: истощение ресурсов);
2) нерегулируемости международных цен на сырье;
3) создании транснациональных корпораций по добыче сырья;
4) диспропорции между ростом потребления и возможностями производства.
14. В современном мире к глобальным можно отнести проблему:
1) создание общеевропейского парламента;
2) развитие мировой торговли;
3) религиозных конфликтов;
4) сырьевую.
17. Какой из признаков характеризует демографические проблемы стран «третьего мира»?
1)высокая детская смертность;
2) высокая продолжительность жизни;
3) низкая рождаемость;
4) распад семейных ценностей.
18. Какой признак характеризует демографические процессы в современных западных обществах?
1) высокая детская смертность;
2) высокая продолжительность жизни;
3) высокая рождаемость;
4) низкое качество жизни.
19. Глобальные проблемы современности характеризует признак:
1) охватывают отдельные регионы мира;
2) возникают из-за усиления антропогенной нагрузки на природу;
3) возникают из-за повышения эффективности образования;
4) приводят к стиранию всех различий между нациями.
20.Для развития культуры России в 90-е гг. XX в. было характерно
1) возрождение интереса к наследию советской культуры
2) усиление влияния церкви
3) повсеместное открытие клубов детского творчества
4) создание творческих союзов
21.Ежегодный музыкальный фестиваль с участием лучших отечественных и зарубежных исполнителей
1) «Белые ночи»
2) «Кинотавр»
3) «Золотой Остап»
4) «Букер»
22.Отметьте режиссеров наиболее популярных театральных постановок в 1990-2000-е гг.

1) Е. Светланов, В. Гергиев, Ю. Темирканов
2) С. Слонимский, А. Шнитке, М. Ростропович
3) Л. Додин, В. Фокин, А. Житинкин
4) Л. Гайдай, Ю. Герман, Ю.
23.Хотиненко В 2000-е гг. были созданы фильмы
1) «Остров», «9 рота», «Идиот»
2) «Утомленные солнцем», «Блокпост», «Кольцо Нибелунгов»
3) «Война и мир», «Калина Красная», «В бой идут одни старики»
4) «Семнадцать мгновений весны», «Три тополя на Плющихе»
24.Для развития российского кинематографа в 2004—2007 гг. характерно
1) увеличение количества сериалов про мафию
2) создание отечественных высокобюджетных фильмов
3) увеличение количества детских фильмов
4) приглашение иностранных режиссеров для постановок
25.Пространственная композиция, сконструированная разных материалов и предметев быта
1) перформанс
2) пред-а-порте
3) соц-арт
4) инсталляция
26.Художник, создатель портретной галереи современников
1)ЗА. Шилов
2) А. Рукавишников
3) А. Герман
4) В. Клыков
27. Что из названного характеризует государственную поли10 тику в области культуры?
1) увеличение финансирования известнейших объектов культуры `
2) создание канала «Культура»
3) поддержка издательской деятельности
4) все названное
28.Скульптор, создатель памятника, посвященного 300-летию российского флота
1) С. Коненков
2) 3. Церетели
3) Э. Неизвестный
4) И. Глазунов
29.Международное признание получили оперные исполнители
1) А. Нетребко и Д. Хворостовский
2) М. Плетнев и Е. Кисин
3) И. Чурикова и У. Лопаткина
4) Н. Гнатюк и Л. Лещенко

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Иностранный язык»(Английский язык)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 11
IV.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) разработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 № 539.

Изучение дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) ориентировано на получение обучающимися знаний касательно грамматической и лексической составляющей в изучении английского языка. Дисциплина способствует развитию практических навыков владения иностранным языком в той сфере экономического дискурса, которая относится к деловой и профессиональной коммуникации.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Дисциплина «Иностранный язык» (английский язык) входит в состав общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла дисциплин.

Для изучения дисциплины требуются знания и навыки обучающихся по дисциплинам гуманитарного и социальногонаправления.

Знания по дисциплине «Иностранный язык» (английский язык) могут использоваться при изучении профессиональных дисциплин, переводе профессиональных текстов, а также при использовании профессиональной лексики на английском языке.

Изучение иностранного языка направлено на профессиональную подготовку учащихся и осуществляется с точки зрения межпредметных связей с дисциплинами специальности.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) является формирование у студентов практического владения иностранным языком как вторичным средством письменного и устного общения в сфере профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- формирование понятие языка как целостной структуры;
- совершенствование усвоенных в школе умений и навыков;
- ознакомление с различными видами профессиональных терминов;
- совершенствование знаний относительно грамматической составляющей английского языка;

- изучение техники перевода с родного языка на иностранный (английский) и наоборот;
- формирование навыков профессионального общения на английском языке.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы;
- переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;
- самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас;

знать:

- лексический (1200 - 1400 лексических единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Иностранный язык» (английский язык) направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически, верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	*Объем часов*
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**295**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**236**
в том числе:	
Лекции, уроки	

Вид учебной работы	*Объем часов*
практические занятия, семинары, в том числе:	236
контрольные работы	
тестирование	
деловая игра	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**59**
в том числе:	
- выполнение перевода	16
- написание эссе	23
- работа в библиотеке	11
- подготовка презентации	8
Промежуточная аттестация	***Экзамен***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Working day (Рабочий день). Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические занятия***	**13**		**6**
	Грамматический материал Множественное число имен существительных. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий.	3 3 3 4	2	6
	Самостоятельная работа	**5**		
	Эссе	5		
Тема 2. Family relationships (Отношения в семье). Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Употребление артиклей. Определенный артикль. Неопределенный артикль. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий.	4 4 4 4	2	6

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг) Деловая игра			
	Самостоятельная работа	**4**		
	Подготовка презентации	4		
Тема 3 Civilization and progress **(Цивилизация и прогресс)** Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Степени сравнения прилагательных. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг) Деловая игра	4 4 4 4	2	6
	Самостоятельная работа	**3**		
	Написание эссе	3		
Тема 4. The world of opportunities (Возможности в современном мире). Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Simple. Present Simple. Настоящее простое. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг) Деловая игра Тестирование	4 4 3 4 1	2	6
	Самостоятельная работа	**3**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Работа в библиотеке. Конспект	3		
Тема 5. Teenager's problems (Проблемы молодежи). Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Simple.Past Simple. Прошедшее простое. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	4 4 4 4	3	6
	Самостоятельная работа	**4**		
	Перевод	4		
. **Тема 6. The job of your dreams (Работа мечты).** Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Simple. Future Simple. Будущее простое. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг) Деловая игра	4 4 4 4	3	6
	Самостоятельная работа	**2**		
	Эссе	2		
Тема 7. Heading for a better new world (Как сделать мир лучше?)	***Практические (семинарские) занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Continuous.	4 4	3	6

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	Present Continuous. Настоящее длительное. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	4 4		
	Самостоятельная работа	**3**		
	Эссе	3		
Тема 8. About myself (О себе). Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Continuous.Past Continuous. Прошедшее длительное. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий 9языковой тренинг) Тестирование	4 4 3 4 1	3	6
	Самостоятельная работа	**4**		
	Работа в библиотеке, презентация	2 2		
Тема 9. Careers. (Карьера) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**16**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Continuous.Future Continuous. Будущее длительное. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий.	4 4 4 4	3	6

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)			
	Самостоятельная работа	**2**		
	Эссе	2		
Тема 10. Selling online. (Продажа в интернете) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**17**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Perfect.Present Perfect. Настоящее совершенное. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	14	3	6
	Самостоятельная работа	**3**		
	Эссе	3		
Тема 11. Companies. (Компании) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**12**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Perfect.Past Perfect. Прошедшее совершенное. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	12	2	6
	Самостоятельная работа	**4**		
	Работа в библиотеке, презентация	2 2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 12. Great Ideas. (Великие идеи) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**14**		**6**
	Грамматический материал Времена группы Perfect. Future Perfect. Будущее совершенное. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг) Тестирование	4 2 2 4 2	3	6
	Самостоятельная работа	**4**		
	Перевод	4		
Тема 13. Stress. (Стресс) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**14**		**6**
	Грамматический материал Модальные глаголы. Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	4 4 2 4	2	6
	Самостоятельная работа	**5**		
	Перевод	5		
Тема 14. Entertainment (Развлечения) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**14**		**6**
	Грамматический материал (Multi-word verbs). Фонетический материал занятий. Орфографический	4 4 2	3	6

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	4		
	Самостоятельная работа	**4**		
	Работа в библиотеке Перевод	2 2		
Тема 15. Marketing. (Маркетинг) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**12**		**6**
	Грамматический материал (Questions). Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг)	4 2 2 4	2	6
	Самостоятельная работа	**4**		
	Работа в библиотеке Перевод	2 1		
Тема 16. Planning. (Планирование) Формируемые компетенции ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Практические (семинарские) занятия***	**12**		**10**
	Грамматический материал (Talking about future plans (plan, hope, expect, would like, want, going to, present continuous)). Фонетический материал занятий. Орфографический материал занятий. Активная лексика по теме занятий (языковой тренинг) Тестирование	4 2 2 3 1	3	10
	Самостоятельная работа	**5**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Эссе	5		
Всего:		**295/59**		**100**
ОК 4, ОК 9, ОК 10				**Экзамен**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия учебногокабинета иностранного языка.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.
3. Политическая карта мира, Административная карта РФ.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.
3. Аудиоборудование (колонки)

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Организация образовательного процесса

Организации образовательного процесса должны способствовать применяемые в учебных заведениях методы дисциплинарной ответственности преподавателя и учащихся, строгое и систематическое планирование занятий, своевременное их проведение на должном педагогическом уровне.

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов

определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта),

электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Смирнова, Н. В. Английский язык для менеджеров (B1—B2) : учебник для среднего профессионального образования / Н. В. Смирнова, А. В. Соколова, Ю. А. Дуглас. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 185 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534- 10161-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474833.

Дополнительная литература:

1. Абрамова, И. Е. Азы профессиональной и академической коммуникации на английском языке: учебное пособие для студентов техникумов и колледжей : [12+] / И. Е. Абрамова, А. В. Ананьина. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 106 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Кожаева, М. Г. Revision Tables Student's Grammar Guide=Грамматика английского языка в таблицах : учебное пособие : [16+] / М. Г. Кожаева. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 117 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и

экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Официальный сайт издательства Кембриджского Колледжа.	https://www.cambridge.org/ru/elt/catalogue/subject
2.	Официальный сайт издательства Оксфордского Колледжа.	http://www.oup.com
3.	Официальный сайт службы BBC.	http://www.bbc.com

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
знать:	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:*
лексический (1200-1400 лексических	

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
единиц) и грамматический минимум, необходимый для чтения и перевода (со словарем) иностранных текстов профессиональной направленности	Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практических занятий, Самостоятельная работа, написание эссе, работа с конспектом, подготовка презентации, перевод текста *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
уметь:	
общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы	
переводить (со словарем) иностранные тексты профессиональной направленности;	
самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас	
ОК 4, ОК 9, ОК 10	***Экзамен***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Экзамен ОК 4, ОК 9, ОК 10	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично)**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — **70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	— **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Иностранный язык» (английский язык) проводится в форме экзамена.

Задание 1-го типа

1. Simple tense forms. Приведите примеры.
2. Perfect Tense Forms. Привести примеры
3. Modal verbs. Привести примеры.
4. Different meanings of the word "much". Привести примеры.
5. The adverb. Привести примеры.
6. The Perfect Participle. The use of «that». Привести примеры.
7. Конструкции типа the more … the less. Привести примеры.
8. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle). Привести примеры.
9. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle). Привести примеры.
10. Грамматические функции и значения слов that, one. Привести примеры.
11. Аффиксация (с помощью наиболее продуктивных и распространенных суффиксов и префиксов). Привести примеры.
12. Аббревиатура. Привести примеры.
13. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения. Привести примеры.
14. Типы вопросительных предложений. Привести примеры.
15. Косвенные вопросы. Привести примеры
16. Сложноподчиненные предложения. Привести примеры.
17. Придаточные дополнительные, определительные, обстоятельственные предложения. Привести примеры.
18. Безличные и неопределенно-личные предложения. Привести

примеры

19. Английские фразовые глаголы. Привести примеры.

20. Будущее в прошлом (future in the past). Привести примеры.

21. Отрицательные предложения (The negative sentence). Привести примеры

22. Вопросительные предложения в английском (interrogative sentence).Привести примеры.

23. Глаголы с послелогами в английском языке. Привести примеры.

24. Предлоги в английском языке (the preposition). Привести примеры.

25. Типы условных предложений. Привести примеры.

Задание 2-го типа

Сделайте краткое сообщение на следующую тему:

1. Characteristics of business ethics.
2. The life cycle of the organization.
3. The nature and significance of self-management.
4. Foreign experience of organization management.
5. Strategic planning and its importance.
6. Activities contributing to competitiveness of a firm.
7. The impact of information technology on the success of the company.
8. The main methods of assessment of management effectiveness.
9. Basic models of decision-making.
10. The modern model of management of the organization.
11. Characteristics of time management.
12. Cost management in the enterprise.
13. Types of risk in management.
14. Main types of managers and their roles.
15. Criteria of efficiency of administrative work in modern organizations.
16. Performance criteria in the work of the Manager of the organization (firm).
17. Organization (firm) – the basic concept of management: approaches to definition and structuring.
18. The external environment of the organization: the levels and factors.
19. Internal environment: areas of exposure and factors.
20. Working groups and their varieties.
21. The nature and purpose of planning in management.
22. The planning process and its stages.
23. Strategic planning.
24. Current planning and types of current plans.
25. Business plans and business planning.

Задание 3-го типа

Переведите с русского языка на английский:

№1

Инвестиционные стили управления

Существует целый ряд различных стилей управления фондами, которых учреждение может придерживаться. Например, рост, значение, рост по разумной цене (GARP), нейтральный рынок, небольшая капитализация и т.д. Каждый из этих подходов имеет свои особенности, приверженцев и, в той или иной финансовой ситуации, отличительные характеристики риска. Например, есть данные, что стиль «рост» (покупка быстро растущих доходов) особенно эффективен, когда компаний, способных генерировать такой рост не хватает; и, наоборот, когда такой рост в изобилии, есть данные, что стиль «значение», как правило, показывает особенно успешные показатели.

№2

Измерение эффективности доверительного управления

Доходность фонда часто считается лакмусовой бумажкой управления фондами, и в институциональном контексте, ее точное измерение является необходимостью. Для этой цели, институты измеряют производительность каждого фонда (и, как правило, для внутренних целей компонентов каждого фонда), находящегося под их управлением, и производительность также измеряется внешними фирмами, которые специализируются на измерении производительности. Ведущие фирмы измерения производительности (например, Frank Russell в США или BI-SAM в Европе) собирают общую информацию по промышленности, например, показывающую, как фонды в целом выступили против данных индексов и аналогичных групп в различные периоды времени.

№3

В типичном случае (скажем, в случае фонда прямых инвестиций) расчет делается (когда обеспокоится клиент) каждый квартал и показывает процентное изменение по сравнению с предыдущим кварталом (например, 4,6% общей прибыли в долларов США). Эта цифра сравнивается с другими подобными фондами, управляемыми учреждением (для целей мониторинга внутреннего контроля), с рабочими характеристиками для аналогичных групп, а также с соответствующими индексами (если таковые имеются) или специально разработанными тестами производительности в зависимости от обстоятельств. Фирмы по измерению работы специалистов вычисляют квартиль и дециль, и уделяют пристальное внимание ранжированию любого фонда.

№4

Вообще говоря, для инвестиционной компании, вероятно, подходит оценка производительности в течение длительных периодов (например,

от 3 до 5 лет) для убеждения своих клиентов, где сглажены очень краткосрочные колебания в производительности и влияние экономического цикла. Это может быть трудно, однако во всей отрасли существует серьезная озабоченность по поводу краткосрочных показателей и их влияние на отношения с клиентами (и, как следствие бизнес-риски для организаций).

№5

Устойчивая проблема состоит в том, измерять ли производительность, остающуюся после уплаты налога или до уплаты налогов. Измерение после уплаты налогов представляет преимущество для инвестора, но налоговые позиции инвесторов могут отличаться. Измерения до налогообложения могут ввести в заблуждение, особенно при режимах, которые реализуют налоговые доходы от прироста капитала (и не реализуют). Таким образом, возможно, что успешные активные менеджеры (измеренные до налогообложения) могут стать отстающими по результатам после уплаты налогов. Одно из возможных решений состоит в том, чтобы сообщить о положении, остающемся после уплаты налога некоторым типичным налогоплательщиком.

№6

Измерение эффективности доверительного управления с учетом риска

Измерение эффективности не должно сводиться к оценке только доходности фонда, но должно также включать другие элементы фондов, которые будут представлять интерес для инвесторов, такие как принятые меры риска. Некоторые другие аспекты также являются частью оценки эффективности: оценка того, удалось ли менеджеру достичь своей цели или является ли рентабельность достаточно высокой, чтобы принять определенные риски; как эффективность соотносится с тем же показателем в аналогичных фондах, и, наконец, были ли результаты управления портфелем связаны с удачей или умением менеджера.

№7

Необходимость ответить на все эти вопросы привела к развитию более сложных показателей эффективности, многие из которых содержатся в современной теории портфеля. Современная теория портфеля установила количественную связь, существующую между риском портфеля и доходностью. В Модели оценки основного капитала (Capital Asset Pricing Model, CAPM), разработанной Шарпом в 1964 году, было выделено понятие награждения риска и получены первые показатели эффективности с поправкой на коэффициенты риска (коэффициент Шарпа, коэффициент информации) или отличительная прибыль по сравнению с оценками (альфы - остаточной доходности портфеля, которая не зависит от движений рынка).

№8

Коэффициент Шарпа является самым простым и самым известным

показателем производительности. Он измеряет доходность портфеля сверх безрисковой ставки по сравнению с общим риском портфеля. Эта мера, как говорят, является абсолютной, поскольку она не относится к какому-либо ориентиру, и избегает недостатков, связанных с плохим выбором ориентира. Между тем, она не позволяет разделение исполнения рынка, на котором менеджер формирует портфель. Коэффициент информация является более общей формой коэффициента Шарпа, в котором безрисковый актив заменяется эталонным портфелем..

№9

Портфель альфа получают путем измерения разницы между прибылью анализируемого портфеля и эталонного портфеля. Эта мера, как представляется, является единственным надежным показателем производительности для оценки активного управления. На самом деле, мы должны различить нормальную прибыль, обеспеченную справедливым вознаграждением за подверженность портфеля различным рискам и прибыль, полученную через пассивное управление, от неправильной работы (или при выходе рабочих характеристик за установленные пределы) из-за умения менеджера (или удачи), либо посредством выбора времени рынка, выбора запаса или удачи.

№10

Первый компонент связан с распределением и стилем инвестиционных решений, которые не могут находится под исключительным контролем менеджера, и зависят от экономического контекста, в то время как второй компонент является оценкой успешности решений менеджера. Только последний, измеряемый альфой, позволяет оценить истинную производительность менеджера (но только если предположить, что любая опережающая динамика обусловлена мастерством, а не удачей).

№11

Доходность портфеля может быть оценена с использованиемфакторных моделей. Первая модель, предложенная Йенсеном (1968), опирается на CAPM и объясняет доходность портфеля только индексом рынка, как единственным фактором. Однако быстро становится ясно, что одного фактора не достаточно, чтобы объяснить хорошей или плохой является доходность портфеля, поэтому должны быть рассмотрены другие факторы. Многофакторные модели были разработаны как альтернатива CAPM и позволяют более эффективно описывать портфельные риски и давать более точную оценку эффективности портфеля. Например, Фама и Френч (1993) выделили два важных фактора, которые характеризуют риск компании в дополнение к рыночному риску.

№12

Эти факторы – коэффициент Book-to-market (балансовая стоимостьакции к рыночной стоимости акции) и размер компании, измеренный

как ее рыночная капитализация. Поэтому Фама и Френч предложили трехфакторную модель для описания нормальной прибыли портфеля (трехфакторная модель Фама - Френча). Кархарт (1997) предложил добавить импульс в качестве четвертого фактора, чтобы учитывать краткосрочное постоянство прибыли. Кроме того, интерес для измерения производительность представляет модель анализа стиля, предложенная Шарпом (1992), в которой факторами являются показатели стиля. Эта модель предлагает оценку для каждого портфеля сиспользованием линейной комбинации индексов стиля, которые лучше всего копируют распределение стиля портфеля, и приводят к точной оценке альфы портфеля.

№13

Великобритания, один из лидеров мировой торговли и финансовый центр, является третьей по величине экономикой в Европе после Германии и Франции. За последние два десятилетия правительство сильно уменьшило долю государственной собственности в экономике страны и реализовало программы социального обеспечения. Сельское хозяйство является интенсивным, чрезвычайно механизированным и соответствует европейским стандартам, обеспечивая приблизительно 60% потребностей страны в продовольствии при занятости менее чем с 2% рабочей силы. Великобритания располагает большими запасами угля, природного газа и нефтяными ресурсами, но запасы нефти и природного газа уменьшаются, а Великобритания стала импортером нефти и газа в 2005 году.

№14

Сектор услуг, страхование и деловые услуги считается самой большой составляющей ВВП Великобритании, в то время как доля промышленности продолжает уменьшаться. После восстановления после кризиса в 1992 году, британская экономика росла на протяжении самого длительного периода в истории и этот рост во многом опередил развитие большей части Западной Европы. В 2008 году, однако, глобальный финансовый кризис поразил экономику страны особенно сильно, по причине важности финансового сектора страны. Резко уменьшающиеся цены на внутреннем рынке, большой потребительский долг и мировой экономический кризис - основные британские экономические проблемы, по причине которых в Великобритании вовторой половине 2008 года произошел спад.

№15

Кризис побудил тогдашнее правительство Бруна осуществить много мер стимулирования экономики и стабилизировать финансовые рынки; они включали частичную национализацию банковского сектора, сокращение налогов, повышение расходов на государственные нужды и капитальные проекты. Столкнувшись с увеличением дефицита бюджета и высокого уровня долга, правительство Д.Камерона в 2010 году начало

реализовывать пятилетнюю программу по сокращению расходов, которая направлена на снижение бюджетного дефицита страны с 10% ВВП в 2010 году до 1% к 2015 году. Государственный банк Англии периодически координирует шаги по изменению процентной ставки с ЕЦБ, но Великобритания остается вне европейского Экономического и Валютного союза (ЕВС).

№16

В настоящее время ведущим сектором британской экономики является сфера услуг (74% ВВП), темпы роста которой в 2006 г. (3,6%) превышали темпы роста ВВП в целом (2,8%). Лидирующее положение в ней занимает её финансовая составляющая (27,7% ВВП), определяющая специализацию страны в системе международных экономических отношений. На транспорте (7,8% ВВП) рост составил 2,9%. Вторая по значимости отрасль британского хозяйства — промышленность (18,6% от ВВП, сокращение объёма выпуска продукции в 2006 г. на 0,1%) представлена двумя подотраслями: горнодобывающим производством(2,2% ВВП, сокращение на 9,2%) и обрабатывающей промышленностью (14,7% ВВП, прирост на 1,4%). На сельское хозяйство, которое удовлетворяет порядка двух третей внутренних потребностей в продуктах питания, приходится всего лишь 1% ВВП (объём производства сократился на 1,8%), строительство (6,1%, рост на 1,1%).

№17

Природные ресурсы Великобритании

Великобритания — считается вторым в мире экспортером каолина (белой глины, из которой делают фарфор); также в крупных масштабах добывают и другие виды глины для керамической промышленности. Есть перспективы добычи вольфрама, меди и золота из вновь разведанных месторождений.

Разработка железной руды ведется в сравнительно узком поясе, который начинается у города Скантopпа в Йоркшире на севере и тянется через весь Восточный Мидленд до города Банбери на юге. Руда здесь низкого качества, кремнеземистая и содержит всего 33 % металла. Потребность в железной руде покрывается за счет импорта из Канады, Либерии и Мавритании.

№18

Что касается британской нефтеперерабатывающей промышленности, то она пока ещё зависит от импорта сырой нефти и нефтепродуктов. В стране действует 9 НПЗ с общей мощностью около 90 млн т в год (в 1999 г. закрылся НПЗ компании «Шелл» в Шелл- Хейвене мощностью 4,3 млн т в год). Они расположены в устье Темзы, в Фоли близ Саутгемптона, в южном Уэльсе, у Манчестерского канала, в Тиссайде, Хамберсайде и в Шотландии (Грейнджмуте).

Добыча газа на них началась в середине 1960-х годов, сейчас эксплуатируется 37 месторождений, 1/2 добычи дают 7, среди них — Леман-Бенк, Брент, Моркэм. Объём добычи за 1990—2003 гг. возрос до

103 млрд м3. Внешняя торговля газом незначительна; в 2003 г. его экспорт составил 15, а импорт — 8 млрд м3. По проложенному на дне Северного моря газопроводу газ достигает восточного побережья острова Великобритания в районе Исингтона и Йоркшире.

№19

Большое развитие получила чёрная металлургия. К началу 70-х годов объём производства стали составил около 30 млн т, в дальнейшем с введением квот на черные металлы в ЕС он сократился более чем в 2 раза — до 13,5 млн т в 2001 г. (Великобритания не входит в десятку крупнейших производителей стали.) Во второй половине 80-х годов в отрасли была проведена техническая модернизация, и в настоящее время 75 % стали выплавляется кислородно-конвертерным способом.

Итоговый тест.

1. Next year he ____ 19 years old.
a) will be
b) will
c) is

2. _____ you _____ your dog every morning?
a) Are, walking
b) Does, walk
c) Do, walk

3. We _____ the poem now.
a) aren't reading
b) don't read
c) didn't read

4. My sister _____ up at 6 am every day.
a) gets
b) is getting
c) get

5. Привет! Куда ты идешь?
a) Hi! Where are you going?
b) Hi! Where do you going?
c) Hi! Where do you go?

6. –That box is heavy.
–I _____ you with it.

a) will help
b) help

c) am helping

7. When _____ Mary _____ school?
a) has, left
b) was, leave
c) did, leave

8. Bayron _____ this poem in 1814.
a) written
b) wrote
c) has written

9. Lenny's booked a flight. She _____ to Amsterdam on Tuesday morning.
a) is flying
b) flys
c) flyes

10. Today is Friday. He _____ swimming on Wednesday afternoon.
a) went
b) has gone
c) go

11. Me and my friend sometimes _____ football after school.
a) play
b) plays
c) are playing

12. Susan is busy. She _____ on the phone.
a) is talking
b) was talking
c) talks

13. Molly ____ just ____ the lesson.
a) has, started
b) had, started
c) was, started

14. Choose the correct sentence
a) When did he built this house?
b) When has he built this house?
c) When did he build this house?

15. James ____ already _____ in the park.

a) has, walked
b) have, walked
c) did, walk

16. Он ехал на велосипеде, когда она его увидела.
a) He rode a bicycle when she saw him.
b) He was riding a bicycle when she saw him.
c) He was riding a bicycle when she has seen him.

17. It’s dark. I _____ anything.
a) don’t see
b) am not seeing
c) doesn’t see

18. Listen! It _____ .
a) is raining
b) rains
c) rained

19. Kate _____ the project by 5 o’clock tomorrow.
a) will have finished
b) will finish
c) finishes

20. I _____ the piano at 9 pm yesterday.
a) were playing
b) was playing
c) played

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Физическая культура»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам*****Форма обучения:** ***очная***

Улан-Удэ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 22

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 31

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Физическая культура» составлена в соответствии с федеральным государственным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года, № 539.

Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Дисциплина «Физическая культура» как учебная дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл раздела профессиональной подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и направлено на укрепление здоровья, повышение физического потенциала, работоспособности обучающихся, формирование у них жизненных, социальных и профессиональных мотиваций.

Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Целью дисциплины «Физическая культура» является:

- Развитие физических качеств и способностей, совершенствование функциональных возможностей организма, укрепление индивидуального здоровья;
- Формирование устойчивых мотивов и потребностей в бережном отношении к собственному здоровью, в занятиях физкультурно-оздоровительной и спортивно-оздоровительной деятельностью.

Задачи изучения дисциплины:

- Овладение технологиями современных оздоровительных систем физического воспитания, обогащение индивидуального опыта занятий специально-прикладными физическими упражнениями и базовыми видами спорта;
- Овладение системой профессионально и жизненно значимых практических умений, и навыков, обеспечивающих сохранение и укрепление физического и психического здоровья;
- Овладение системы знаний о занятиях физической культурой, их роли и значении в формировании здорового образа жизни и социальных ориентаций;

- Приобретение компетентности в физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности, овладение навыками творческого сотрудничества в коллективных формах занятий физическими упражнениями

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей;

знать:

- о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека;
- основы здорового образа жизни.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Физическая культура» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	*Объем часов*
Максимальная учебная нагрузка (всего)	***236***
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	***118***
в том числе:	
лекции, уроки	*8*
практические занятия, семинары	*110*
лабораторные работы	-
контрольные работы	-
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	***118***
в том числе:	

Вид учебной работы	*Объем часов*
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	-
написание рефератов подготовка к контрольным упражнениям	*118*
Промежуточная аттестация	***Зачеты, Дифф. зачет***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Раздел 1. Теоретические занятия		**38**		
Введение Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Современное состояние физической культуры и спорта. Современные оздоровительные системы физического воспитания, их роль в формировании здорового образа жизни. Требования к технике безопасности на занятиях физическими упражнениями разной направленности.		1	
	Лекционные занятия	**1**		
	Современное состояние физической культуры и спорта. Современные оздоровительные системы физического воспитания, их роль в формировании здорового образа жизни, сохранении творческой активности и долголетия, предупреждении профессиональных заболеваний и вредных привычек. Особенности организации физического воспитания в учебном заведении. Требования к технике безопасности на занятиях физическими упражнениями разной направленности.	1		
	Семинарские занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	-		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		16
	Написание рефератов по темам:			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Роль физической культуры и спорта в современном обществе. Современные оздоровительные системы (по выбору). Социальные функции физической культуры.			
Тема 1.1. Основы здорового образа жизни Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Здоровье человека как ценность и значимость для реализации в профессии. Личное отношение к здоровью как условие формирования здорового образа жизни. Двигательная активность, профилактика курения, алкоголизма, наркомании. Режим учебной деятельности.		1	
	Лекционные занятия	**1**		
	Здоровье человека как ценность и значимость для реализации в профессии. Личное отношение к здоровью как условие формирования здорового образа жизни. Двигательная активность, профилактика курения, алкоголизма, наркомании. Режим учебной деятельности, активный отдых, рациональное питание, закаливание.	1		
	Семинарские занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	-		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Написание рефератов на темы: Влияние образа жизни на здоровье. Влияние условий окружающей среды на здоровье. Наследственность и её влияние на здоровье. Вредные привычки и здоровье. Двигательная активность как составляющая здорового образа жизни.	5		16
Тема 1. 2. Основы методики самостоятельных	**Содержание учебного материала**			
	1 Мотивация и		1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
занятий физическими упражнениями Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	целенаправленность самостоятельных занятий, их формы и содержание. Особенности самостоятельных занятий для юношей и девушек. Основные принципы построения самостоятельных занятий.			
	Лекционные занятия	**1**		
	1. Мотивация и целенаправленность самостоятельных занятий, их формы и содержание. Особенности самостоятельных занятий для юношей и девушек. Основные принципы построения самостоятельных занятий, основные признаки утомления. Факторы регуляции нагрузки.	1		
	Семинарские занятия			
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	-		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		16
	Написание рефератов по темам: Формы самостоятельных занятий. Коррекция осанки средствами физической культуры. Коррекция фигуры средствами физической культуры. Влияние оздоровительной ходьбы и бега на организм занимающихся. Гигиена самостоятельных занятий: питание, питьевой режим, уход за кожей. Самоконтроль за эффективностью самостоятельных занятий.	5		
Тема 1. 3. Самоконтроль занимающихся физическими упражнениями и спортом Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Диагностика и самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Самоконтроль, его основные методы, показатели и критерии оценки.		1	
	Лекционные занятия	**1**		
	1. Диагностика и	1		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Самоконтроль, его основные методы, показатели и критерии оценки: использование методов стандартов, антропометрических индексов, функциональных проб, упражнений (тестов) для оценки физического развития , физической подготовленности.			
	Практические занятия, семинары			
	Лабораторные работы	-		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		16
	Написание рефератов по темам: Задачи, цели и методы самоконтроля. Объективные и субъективные показатели самоконтроля. Дневник самоконтроля.	5		
Тема 1.4. Основы методики самостоятельных занятий физическими упражнениями Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Психофизиологическая характеристика будущей производственной деятельности и учебного труда обучающихся. Динамика работоспособности обучающихся в учебном году и факторы её определяющие.		1	
	Лекционные занятия	**2**		
	Психофизиологическая характеристика будущей производственной деятельности и учебного труда обучающихся. Динамика работоспособности обучающихся в учебном году и факторы её определяющие. Основные причины изменения общего состояния обучающихся в период экзаменационной сессии. Методы повышения эффективности производственного и учебного труда. Значение мышечной релаксации, аутотренинг и его использование для повышения	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	работоспособности.			
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	-		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		16
	Написание рефератов по темам: Общие закономерности изменения работоспособности обучающихся в учебном дне, неделе, семестре, учебном году. Средства физической культуры в регулировании психоэмоционального и функционального состояния обучающихся в период экзаменационной сессии. Особенности рационального использования «малых форм» физической культуры в режиме учебного дня обучающихся. Объективные и субъективные признаки усталости, утомления и переутомления, их профилактика средствами физической культуры.	5		
Тема 1. 5. Физическая культура в профессиональной деятельности специалиста Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Личная и социально-экономическая необходимость специальной оздоровительной подготовки к труду. Профилактика профессиональных заболеваний средствами и методами физического воспитания. Контроль (тестирование) состояния здоровья двигательных качеств, которые необходимы в профессиональной деятельности.		1	
	Лекционные занятия	**2**		
	Личная и социально-экономическая необходимость специальной оздоровительной подготовки к труду. Профилактика профессиональных заболеваний средствами и методами физического воспитания. Контроль (тестирование) состояния	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	здоровья двигательных качеств, которые необходимы в профессиональной деятельности.			
	Семинарские занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	-		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Написание рефератов по темам: Значение общей выносливости в учебной и профессиональной деятельности. Значение вводной гимнастики, физкультурной паузы, физкультминутки в снятии усталости и утомления.	5		16
Раздел 2. Легкая атлетика		**47**		
Тема 2.1. Бег на короткие дистанции Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Специальные беговые упражнения, старты, бег 30 с хода, челночный бег 3х10м, бег 30,60,100,200,400м. Эстафетный бег.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Совершенствование техники специальных упражнений бегуна; техники высокого и низкого старта, стартового разгона, бега по дистанции, финиширования. Совершенствование техники бега на 30м с хода, бега на 30,60, 100,200 и 400м с высокого и низкого старта . Бег по прямой с различной скоростью, по виражу, повторный бег на отрезках 30-50м. Совершенствование техники эстафетного бега, способы передачи эстафетной палочки. Эстафетный бег 4х100 и 4х400м.	6		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	1. Ежедневное выполнение	5		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	комплексов ОРУ.			
Тема 2.2. Прыжок в длину с разбега Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Подготовительные и специальные упражнения прыгуна. Прыжок в длину с места, многоскоки. Прыжок в длину с разбега способом «согнув ноги».		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Совершенствование техники прыжка в длину с места, многоскоков. Совершенствование техники разбега в сочетании с отталкиванием, полета в шаге, приземления прыжка в длину с разбега способом «согнув ноги». Прыжок в длину с пяти, семи беговых шагов и полного разбега. Развитие скоростно-силовых качеств.	6		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	1.Выполнение упражнений силовой направленности: приседания 30с, выпрыгивания из упора присев 10раз, присед на правой (левой) ноге с опорой - 10раз.	5		
Тема 2.3. Прыжок в длину с разбега Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	Содержание учебного материала			
	1 Специальные беговые упражнения		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Совершенствование техники специальных беговых упражнений, техники бега на средние и длинные дистанции. Повторный бег по 200, 400м. Совершенствование техники бега с высокого старта на дистанциях 500,1000, 15000м. Тактика равномерного бега по дистанции 2000м (девушки), 3000м (юноши). Развитие специальной и общей выносливости.	6		
	Контрольные работы	-		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Самостоятельная работа обучающихся	**8**		
	1. Бег в сочетании с ходьбой 2-3 км.	8		
Тема 2.4. Метание в цель и дальность Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	Содержание учебного материала			
	1 Специальные и подготовительные упражнения для метания в цель и на дальность, метание теннисного мяча, гранаты весом 500г (дев.) и 700г (юн.)		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Совершенствование техники подготовительных и специальных упражнений метателя, техники метания малого мяча в цель и на дальность способом « из-за спины через плечо», метание малого мяча на дальность с 4-х бросковых шагов. Совершенствование техники метания гранаты 550г (дев.) и 700г (юн.) с места, с разбега в 6-8 шагов.	6		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	1. Выполнение упражнений общей физической подготовки: подтягивание, сгибание и разгибание рук в упоре лежа, поднимание туловища из и.п. лежа на спине.	5		
Раздел 3. Гимнастика		**43**		
Тема 3.1. Строевые упражнения Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Построения в шеренгу, в колонну, круг. Строевые приемы на месте: повороты направо, налево, кругом. Размыкание, смыкание. Перестроения из одной шеренги в две, три, четыре «уступом» и обратно. Перестроение из колонны по одному в колонну по два, три , четыре, в движении. Движения в обход, по диагонали, по кругу,		2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	противоходом, «змейкой», остановка группой в движении.			
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**8**		16
	Совершенствование построений в шеренгу, в колонну, круг; строевых приемов на месте- поворотов направо, налево, кругом, размыкания от первого и от середины и обратно. Совершенствование перестроений из одной шеренги в две, три, четыре «уступом» и обратно. Перестроение из колонны по одному в колонну по два, три , четыре, в движении. Совершенствование техники движения в обход, по диагонали, по кругу, противоходом, «змейкой», остановки группой в движении.	8		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	-		
	Не предусмотрена			
Тема 3.2. Общеразвивающие упражнения Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Стойки. Исходные и промежуточные положения рук. Упражнения для мышц шеи, рук, туловища, ног. Упоры. Упражнения сидя и лежа. Раздельный, поточный способы проведения ОРУ. Упражнения с гантелями, набивным мячом, обручем (дев.), упражнения в паре с партнером. ОРУ в форме ритмической гимнастики.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**8**		16
	Стойки: основная стойка, стойка ноги врозь, стойка ноги врозь правая (левая) впереди, широкая стойка, стойка на коленях, стойка на правом (левом) колене, упражнения	8		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	для мышц шеи: повороты головы, наклоны, круговые движения. Исходные и промежуточные положения рук. Упражнения для мышц рук: отведение, круговые движения. Упражнения для мышц туловища: повороты, наклоны, круговые движения. Упражнения для мышц ног: присяды, выпады. Упражнения сидя и лежа. Упоры: упор присев, упор лежа. Раздельный и поточный способы проведения ОРУ. Упражнения с гантелями, набивным мячом, обручем (дев.), упражнения в паре с партнером. ОРУ в форме ритмической гимнастики.			
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Составить комплекс ОРУ на все группы мышц и выполнять самостоятельно. Уметь проводить ОРУ раздельным способом с группой студентов.	5		
Тема 3.3. Упражнения для профилактики профессиональных заболеваний Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Упражнения в чередовании напряжения с расслаблением, упражнения для коррекции нарушений осанки, упражнения на внимание, висы и упоры, упражнения у гимнастической стенки. Упражнения для коррекции зрения. Комплексы упражнений вводной и производственной гимнастики.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Упражнения в чередовании напряжения с расслаблением, упражнения для коррекции нарушений осанки, упражнения на внимание, висы и упоры, упражнения у гимнастической стенки. Упражнения для коррекции зрения. Комплексы	6		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	упражнений вводной и производственной гимнастики.			
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Составить комплексы вводной и производственной гимнастики. Уметь проводить с группой студентов.	5		
Тема 3.4. Упражнения атлетической гимнастики Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Упражнения с экспандерами, амортизаторами из резины, гантелями, гирей, на тренажерах.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Упражнения с экспандерами, амортизаторами из резины, гантелями, гирей, на тренажерах. Круговой метод тренировки для развития силы основных мышечных групп.	6		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений с гантелями, резиновыми амортизаторами.	5		
Раздел 4. Спортивные игры Волейбол		**63**		
Тема 4.1. Стойки и перемещения волейболиста Прием и передача мяча сверху двумя руками Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Техника безопасности игры. Правила игры. Стойки волейболиста. Перемещения игрока. Специальные и подводящие упражнения для овладения техникой приема и передачи мяча сверху двумя руками. Прием и передача мяча сверху двумя руками. Вторая передача.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**8**		16
	Совершенствование техники стоек волейболиста: низкой, средней, высокой; техники перемещений приставными	8		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	шагами влево, вправо, вперед, назад, выпадами в различных направлениях. Совершенствование техники специальных и подводящих упражнений для овладения верхней передачи мяча двумя руками: с подбрасыванием мяча и передачей над собой ,в парах, в стену. Совершенствование техники верхней передачи мяча двумя руками: в различных направлениях, стоя на месте и в движении, через сетку, в парах, тройках, во встречных колоннах. Совершенствование техники второй передачи.			
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений ОФП: сгибание и разгибание рук в упоре лежа, прыжки через скакалку 30с.	5		
Тема 4.2. Прием и передача мяча снизу двумя руками Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Специальные и подводящие упражнения для овладения техникой приема и передачи мяча снизу двумя руками. Прием и передача мяча снизу двумя руками, игровые задания.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**8**		16
	Совершенствование техники специальных и подводящих упражнений для овладения техникой приема и передачи мяча снизу двумя руками, приема мяча одной рукой. Прием и передача мяча снизу двумя руками над собой, в парах, в колоннах, через сетку. Игровые задания.	8		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений ОФП: приседания, выпрыгивание вверх из полуприседа.	5		
Тема 4.3. Подачи мяча	**Содержание учебного материала**			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	1 Специальные и подводящие упражнения для овладения техникой нижней прямой, верхней прямой подачи. Подачи мяча: нижняя прямая, верхняя прямая подачи.		1	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**8**		16
	Овладение техникой подводящих и специальных упражнений. Обучение технике нижней прямой подачи, верхней прямой подачи в стену, во встречных шеренгах, колоннах. Совершенствование техники приёма мяча снизу двумя руками после подачи. Игра по упрощенным правилам.	8		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений ОФП: поднимание туловища из положения лежа на спине и на животе.	5		
Тема 4.4. Нападающий удар. Тактика игры в нападении Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Специальные и подводящие упражнения для овладения техникой нападающего удара. Нападающий удар. Тактика игры в нападении.		1	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**8**		16
	Овладение техникой подводящих и специальных упражнений волейболиста. Обучение техники нападающего удара: разбегу, напрыгиванию, толчку, удару по мячу. Тактика игры в нападении: нападающий удар прямой по ходу (из зон 2,4), с переходом. Учебная игра.	8		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Подготовка к сдаче контрольных нормативов по	5		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	ОФП: поднимание туловища, подтягивание, отжимание.			
Тема 4.5. Одиночное и групповое блокирование. Тактика игры в защите Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Специальные и подводящие упражнения для овладения одиночным и групповым блокированием. Одиночный блок. Групповое блокирование. Тактика игры в защите. Учебная игра по правилам.		1	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**6**		16
	Ознакомление с техникой специальных и подводящих упражнений для овладения одиночным и групповым блокированием. Обучение технике одиночного и группового блокирования. Тактика игры в защите: выбор места игроком для получения мяча. Различные варианты защиты. Учебная игра по правилам.	6		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Подготовка к сдаче контрольных нормативов по ОФП: поднимание туловища, подтягивание, отжимание.	5		
Раздел 5. Спортивные игры Баскетбол		**45**		
Тема 5.1. Передвижения и остановки. Ловля и передача мяча Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Техника безопасности игры. Правила игры. Передвижения в стойке игрока. Остановки в два шага и прыжком. Повороты на месте и в движении. Ловля мяча двумя и одной руками. Передачи мяча двумя и одной руками.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**4**		16
	Совершенствование техники передвижений в стойке игрока: приставными шагами	4		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	влево, вправо, вперед, назад; в технике остановки в два шага и прыжком, поворотов на месте и в движении вперед, назад, без мяча и после получения мяча. Совершенствование в технике в ловле мяча двумя и одной руками на месте и в движении; в технике ловле высоколетящего мяча, в прыжке, мячей летящих с различных направлений и с различной скоростью. Совершенствование техники передачи мяча двумя и одной руками сверху, снизу, от груди, из-за головы, с боку, на месте, в движении и прыжке.			
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений ОФП: сгибание и разгибание рук в упоре лежа, прыжки через скакалку 30с.	5		
Тема 5.2. Ведение мяча Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Ведение мяча правой и левой рукой на месте, в движении, с обводкой препятствий, с сопротивлением партнера.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**4**		20
	Совершенствование техники ведения мяча правой и левой рукой, на месте, шагом, бегом, с изменением направления и скорости движения, высоты отскока, с обводкой препятствий, с сопротивлением партнера. Сочетание приемов: ведение мяча, остановка, поворот и передача мяча; ведение 2 шага- передача.	4		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений ОФП: приседания, выпрыгивание вверх из полуприседа.	5		
Тема 5.3.	**Содержание учебного**			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Броски мяча в корзину Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**материала**			
	1 Броски мяча в корзину двумя и одной руками разными способами с различных дистанций. Штрафные броски.		2	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**4**		20
	Совершенствование в технике бросков мяча в корзину с различных дистанций двумя руками от груди, от головы; одной рукой от плеча с места и в движении. Совершенствование в технике бросков мяча в корзину в прыжке одной и двумя руками от головы без сопротивления и с сопротивлением противника. Совершенствование техники ведения мяча – 2 шага- броска. Совершенствование в технике штрафных бросков: от груди, от головы.	4		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Выполнение упражнений ОФП: поднимание туловища из положения лежа на спине и на животе.	5		
Тема 5.4. Техника защиты Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Приемы овладения мячом. Приемы техники защиты. Индивидуальные действия в защите. Тактика в защите.		1	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**4**		20
	Совершенствование в технике приемов овладения мячом: вырывание и выбивание мяча. Совершенствование в технике защиты: перехват мяча, приемы, применяемые против броска, накрывание мяча; индивидуальные действия в защите: способы держания игрока без мяча и с мячом, выбор места для перехвата мяча. Тактика защиты: коллективные действия в защите, учебная игра с	4		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	применением заданий по изученному материалу.			
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа	**5**		
	Подготовка к сдаче контрольных нормативов по ОФП: поднимание туловища, подтягивание, отжимание.	5		
	1.Занятие в спортивных секциях.			
Тема 5.5. Техника нападения Формируемые компетенции ОК 6, ОК 8	**Содержание учебного материала**			
	1 Индивидуальные действия в нападении. Коллективные действия в нападении. Учебные игры.		1	
	Лекционные занятия	-		
	Лабораторные работы	-		
	Практические занятия, семинары	**4**		20
	Отработка индивидуальных действий в нападении: уход от опеки защитника, выбор места для получения мяча, добивание мяча после отскока от щита или корзины. Отработка коллективных действий в нападении: постепенное нападение, быстрый прорыв. Учебные игры.	4		
	Контрольные работы	-		
	Самостоятельная работа обучающихся	**5**		
	Подготовка к сдаче контрольных нормативов по ОФП: поднимание туловища, подтягивание, отжимание.	5		
		-		
Всего:		**236/118**		**4*100**
ОК 6, ОК 8				Зачеты, дифф.зачет

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия спортивного зала.

Инвентарь и оборудование:

1. Баскетбольные фермы со щитами и кольцами-2 шт.
2. Баскетбольные щиты с кольцами на стенах -4шт
3. Гимнастические стенки-12шт.
4. Гимнастические скамейки -12 шт.
5. Стойки волейбольные пристенные -2 шт.
6. Силовая станция -2шт.
7. Велотренажер
8. Велотренажер «Kettler Polo S» -2шт.
9. Велотренажер «Torneo»
10. Тренажер гребной «Kettler»
11. Силовой тренажер «Kettler»
12. Силовой тренажер «Kettler
13. Беговая дорожка «Torneo»
14. Батут «Atemi»
15. Министеппер
16. Скамья для жима – 2шт.
17. Коврики поролон. - 20 шт.
18. Гриф гантельный -6 шт.
19. Диск обрезин. 1,25 кг - 4шт., 2,5 кг - 8шт., 5 кг. – 4 шт.
20. Гриф для штанги -3шт.
21. Диски метал. 2,5 кг. - 2 шт., 5кг - 6 шт., 10кг - 6 шт., 15кг - 2 шт, 20кг - 2 шт.
22. Диски «Здоровье» - 4 шт.
23. Гиря 24кг. - 2 шт., 16кг. - 2шт.
24. Гриф изогнутый-2шт.
25. Тренажер для мышц ног
26. Тренажер – шпагат
27. Тренажер для мышц груди «Наутилус»
28. Стол для армрестлинга ПС-63.1
29. Стойка С-6
30. Тренажер для мышц груди ПС-3
31. Тренажер бицепс-тяга ПС-22
32. Комплексный тренажер «Mexiko-S»
33. Скамья универсальная «Alta»-2шт.
34. Аэро Степпер
35. Беговая дорожка «Sprint»
36. Стол теннисный - 4шт.
37. Диски обрез. разного веса для тренажеров комплект 13 шт.

38. Пояс атлетический -2 шт.
39. Диски метал. 2,5 кг. – 2 шт., 5 кг. – 2 шт., 10 кг. – 2 шт., 15 кг. – 4 шт.
40. Диски обрезин. 1,25 кг. – 8 шт., 2,5 кг. – 8 шт., 5 кг. – 12 шт.
41. Мячи: волейбольные -20шт., баскетбольные-20шт., футбольные-4 шт., теннисные -10шт.
42. Волейбольная сетка -3 шт.
43. Антенна для волейбольной сетки - 2 шт
44. Колодки стартовые- 4шт.
45. Секундомер-4шт.
46. Измерительная рулетка-1шт.
47. Гранаты для метания -6 шт.
48. Эстафетные палочки -4шт.
49. Скакалки гимнастические-20шт.
50. Бадминтон-12 комплектов
51. Мячи набивные – 5шт.
52. Ракетки для н/тенниса - 4 комплекта
53. Палки гимнатические-10шт.
54. Обручи металлические 12 шт.
55. Эспандеры-

Технические средства обучения:

1. Музыкальный центр «SONY» и «PANASONIC»
2. Компьютер «ACER» IBM совместимый с лицензионным программным обеспечением
3. Принтер CANON

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;

- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Аллянов, Ю. Н. Физическая культура : учебник для среднего профессионального образования / Ю. Н. Аллянов, И. А. Письменский. — 3-е изд., испр. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 493 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02309-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471143.

2. Болманенкова, Т. А. Основы физического воспитания : учебное пособие : [12+] / Т. А. Болманенкова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 236 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Дополнительные источники:

1. Коровин, С. С. Физическая культура. Ценности. Личность: учебное пособие для обучающихся системы среднего профессионального образования и обучающихся — бакалавров высшего образования : [12+] / С. С. Коровин. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 199 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Шеенко, Е. И. Физическая культура человека (основные понятия и ценности) : учебное пособие : [12+] / Е. И. Шеенко, Б. Г. Толистинов, И. А. Халев ; Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской

Федерации. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 81 с. : ил., табл. –Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Официальный сайт Министерства спорта Российской Федерации	https://minsport.gov.ru/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
2.	Департамент спорта города Москвы	https://www.mos.ru/moskomsport/
3.	Официальный сайт Олимпийского комитета России	https://olympic.ru/
4.	Здоровый образ жизни. Упражнения на дому	https://xn--80aauffipbdjmy.xn--p1ai/obzh/zozh-uprazhnenija-doma/
5.	Официальный Интернет-портал Министерства здравоохранения Российской Федерации. Физическая активность: с чего начать?	https://www.takzdorovo.ru/dvizhenie/c-chego-nachat/fizicheskaya-aktivnost-s-chego-nachat/

Организация образовательного процесса

Организации образовательного процесса должны способствовать применяемые в учебных заведениях методы дисциплинарной ответственности преподавателя и учащихся, строгое и систематическое планирование занятий, своевременное их проведение на должном педагогическом уровне.

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются

социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические

средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь:	
•использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей.	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение упражнений Самостоятельная работа, написание рефератов *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
знать:	
•о роли физической культуры в общекультурном, профессиональном и социальном развитии человека, •основы здорового образа жизни.	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение упражнений Самостоятельная работа, написание рефератов *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка

ОК 6, ОК 8	***Зачеты, дифф. зачет***

Студенты специальной медицинской группы и временно освобожденные от практических занятий в конце каждого семестра представляют тематические рефераты по разделам программы, в томчисле и связанные с их индивидуальным отклонением в состоянии здоровья.

Темы рефератов для студентов специальной медицинской группы и освобожденных от практических занятий

1. Роль физической культуры в развитии человека.
2. Возможности физической культуры в развитии и формировании основных качеств и свойств личности.
3. Изменения, происходящие в организме человека при систематических занятиях физическими упражнениями, спортом, туризмом.
4. Контроль и самоконтроль в процессе самостоятельных занятий физической культурой и спортом.
5. Физическое (соматическое) здоровье, методика поддержания и сохранения.
6. Физическая культура в профилактике различных заболеваний человека.
7. Физическая культура в рекреации и реабилитации человека.
8. Методика проведения занятий по физической культуре силовой направленности.
9. Физическая культура и Олимпийское движение.
10. Методика занятий физическими упражнениями в различных оздоровительных системах.
11. Традиционные и восточные системы оздоровления человека.
12. Методика составления конспекта урока по избранной физкультурно-спортивной деятельности.
13. Роль физических упражнений в режиме дня студентов.
14. Утомление и восстановление организма. Роль физических упражнений в регулировании этих состояний.
15. Физическая культура молодой матери.
16. Методика использования дыхательной гимнастики.
17. Профессионально-прикладная физическая культура студентов профессионального различного профиля.
18. Оптимальный двигательный режим – один из важнейших факторов сохранения и укрепления здоровья.
19. Методы определения физической работоспособности и подготовленности человека.
20. Методические основы построения индивидуальных тренировочных программ для лиц разного уровня подготовленности и здоровья.
21. Олимпийские и не олимпийские виды спорта. История олимпиад, спартакиад и Игр «Доброй воли».

22. Физические упражнения в режиме дня студента.

23. Нормы двигательной активности для лиц разной подготовленности и уровня здоровья.

24. Взаимосвязь движения и здоровья.

25. Методы контроля состояния организма и оценки уровня физического здоровья.

26. Преимущества и недостатки упражнений аэробной направленности.

27. Основы здорового образа и стиля жизни.

28. Пульсовой режим и дозирование физической нагрузки при занятиях физической культурой в зависимости от пола, Возраста, уровня здоровья и физической подготовленностью.

29. Основные факторы, определяющие профессионально-прикладную физическую подготовку будущего специалиста.

30. Методика проведения производственной гимнастики с учетом будущей профессии.

31. Базовые комплексы упражнений, используемые в домашних тренажерах.

32. Структура физической культуры.

33. Материальные и духовные ценности физической культуры.

34. Социальные ценности и функции физической культуры.

35. Роль физической культуры в современном обществе. Уровень развития физической культуры в России.

36. Предмет, задачи и содержание учебного курса «Физическая культура», его роль и место в системе высшего профессионального образования. Физическая культура студенческой молодежи.

37. Физическая культура как вид культуры личности и общества. Физическая культура и спорт в образе жизни студентов.

38. Значение естественных факторов внешней среды (солнечная радиация, воздушная и водная среда, средне- и высокогорье) для закаливания и оздоровления человека.

39. Возникновение и развитие физической культуры и спорта.

40. Нормы двигательной активности человека.

41. Методика упражнений, способствующих уменьшению веса тела и оптимизации его структурных компонентов.

42. Биоэнергетика физкультурно-спортивной деятельности.

43. Общая характеристика утомления. Явное и скрытое утомление. Причины возникновения утомления.

44. Общая характеристика восстановления. Суперкомпенсация.

45. Тренированность и перетренированность спортсменов.

46. Здоровье в системе человеческих ценностей. Понятие «здоровье и болезнь». Основные компоненты и факторы здоровья. Здоровый и нездоровый образ жизни. Основные составляющие здорового образа жизни.

47. Принципы, средства и способы закаливания, как одного из

действующих факторов здорового образа жизни.

48. Понятие о двигательных качествах, их виды. Взаимосвязь физических качеств и способностей. Общие закономерности развития двигательных качеств.

49. Сила и методы развития силовых способностей. Правила нормирования нагрузки и отдыха при использовании силовых упражнений в рамках отдельного занятия и серии занятий.

50. Быстрота и методика ее развития. Факторы, определяющие уровень развития и проявления скоростных способностей. Критерии и способы оценки скоростных способностей.

51. Развитие скоростно-силовых способностей. Формы их проявления. Оценка. Основные требования.

52. Понятие о выносливости.

53. Критерии и способы оценки выносливости.

54. Понятие о координационных способностях человека и методика их развития. Типичные признаки упражнений, являющихся основными средствами развития координационных способностей.

55. Гибкость и методика ее развития. Виды гибкости и факторы, определяющие уровень развития и проявления гибкости. Критерии и способы оценки гибкости. Возрастные этапы, наиболее благоприятные для направленного воздействия на развитие гибкости.

56. Врачебно-педагогический контроль за занимающимися физической культурой и спортом, его содержание.

57. Определение понятия профессионально-прикладной физической подготовки, ее цели, задачи, средства. Место ППФП в системе физического воспитания студентов. Факторы, определяющие конкретное содержание ППФП.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в формезачетов (1-3 семестры) дифференцированного зачета (4 семестр).

№ п/п	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

1.	Зачет ОК 6, 8	Зачет состоит из 2 частей: теоретической и практической. Теоретическая часть - выполнение теста по физической культуре, практическая – сдача нормативов Задание №1 – выполнение теста, состоящего из 10 вопросов программных разделов: гимнастика, легкая атлетика, основы знаний, спортивные игры: Задание №2 – сдача нормативов физической подготовленности	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-70 баллов **«Зачтено»** **— 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся выволнил норматив. **— 70 -89**– ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом выполнил норматив. **— 50-69**– ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология, норматив не выполнен **«Не зачтено»** **— менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные, норматив не выполнен.

2	Дифференцированный зачет ОК 6, 8	Дифференцированный зачет состоит из 2 частей: теоретической и практической. Теоретическая часть - выполнение теста по физической культуре, практическая – сдача нормативов Задание №1 – выполнение теста, состоящего из 10 вопросов программных разделов: гимнастика, легкая атлетика, основы знаний, спортивные игры: Задание №2 – сдача нормативов физической подготовленности	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-70 баллов **— 90-100 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся выполнил норматив. **— 70 -89(хорошо)** - ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом выполнил норматив. **— 50-69 (удовлетворительно)**– ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология, норматив не выполнен **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные, норматив не выполнен.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в формезачетов (1-3 семестры) дифференцированного зачета (4 семестр).

1 семестр - зачет

Задание 1 типа

1. Способность выполнять координационно-сложные двигательные действия называется:

а. овкостью б. гибкостью

в. силовой выносливостью

1. Плоскостопие приводит к:

а. микротравмам позвоночника б. перегрузкам организма

в. потере подвижности

2. Во время игры в баскетбол игра начинается при наличии на площадке:

а. трех игроков

б. четырех игроков в. пяти игроков

3. При переломе плеча шиной фиксируют:

а. локтевой, лучезапястный суставы б. плечевой, локтевой суставы

в. лучезапястный, локтевой суставы

4. К спортивным играм относится:

а. гандбол б. лапта

в. салочки

5. Динамическая сила необходима при:

а. толкании ядра б. гимнастике

в. беге

6. Расстояние от центра кольца до линии 3-х очкового броска в баскетболе составляет: а. 5 м

б. 7м

в. 6,25 м

7. Наиболее опасным для жизни является …… перелом. а. открытый

б. закрытый с вывихом в. закрытый

8. Продолжительность туристического похода для детей 16-17 лет не должна превышать:

а. пятнадцати дней б. десяти дней

в. пяти дней

9. Основным строительным материалом для клеток организма являются:

а. углеводы б. жиры

в. белки

10. Страной-родоначальницей Олимпийских игр является: а. Древний Египет

б. Древний Рим

в. Древняя Греция

11. Наибольший эффект развития координационных способностей обеспечивает:

а. стрельба б. баскетбол в. бег

12. Мужчины не принимают участие в:

а. керлинге

б. художественной гимнастике в. спортивной гимнастике

13. Самым опасным кровотечением является: а. артериальное

б. венозное

в. капиллярное

14. Вид спорта, который не является олимпийским – это: а. хоккей с мячом

б. сноуборд в. керлинг

15. Нарушение осанки приводит к расстройству: а. сердца, легких

б. памяти в. зрение

16. Спортивная игра, которая относится к подвижным играм: а. плавание

б. бег в мешках в. баскетбол

17. Мяч заброшен в кольцо из-за площадки при вбрасывании. В игре в баскетбол

он:

а. засчитывается

б. не засчитывается

в. засчитывается, если его коснулся игрок на площадке

18. Видом спорта, в котором обеспечивается наибольший эффект развития гибкости, является:

а. гимнастика б. керлинг

в. бокс

19. Энергия для существования организма измеряется в: а. ваттах

б. калориях в. Углеводах

Задание 2 типа

Контрольные нормативы

Оперативный контроль проводится с целью объективной оценки качества освоения программы учебной дисциплины, а также стимулирования учебной работы студентов, мониторинга результатов образовательной деятельности, подготовки к промежуточной аттестации и обеспечения максимальной эффективности учебно-воспитательного процесса. Оперативный контроль проводится преподавателем на любом из видов учебных занятий. Формы оперативного контроля (контрольная

работа, тестирование, опрос, выполнение и защита практических, выполнение рефератов (докладов), подготовка презентаций, наблюдение за деятельностью обучающихся и т.д.) выбираются преподавателем, исходя из методической целесообразности.

Оценка уровня физических способностей студентов

№ п/п	Физические способности	Контрольное упражнение (тест)	Возраст, лет	Оценка, балл					
				Юноши			Девушки		
				20	15	10	20	15	10
1.	Гибкость	Наклон вперед из положения стоя, см	16 17	15 и выше	9—12	5 и ниже	20 и выше	12—14	7 и ниже
2.	Силовые	Подтягивание: на высокой перекладине из виса, количество раз (юноши), на низкой перекладине из виса лежа,	16 17	11 и выше 12	8—9 9—10	4 и ниже 4	18 и выше 18	13—15 13—15	6 и ниже 6

Оценка уровня физической подготовленности юношей

Тесты	Оценка в баллах		
	20	15	10
1. Бросок набивного мяча 2 кг из-за головы (м)	9,5	7,5	6,5

2. Силовой тест — подтягивание на высокой перекладине (количество раз)	13	11	8
3. Сгибание и разгибание рук в упоре	12	9	7
4. Координационный тест — челночный бег 3-10 м (с)	7,3	8,0	8,3
5. Поднимание ног в висе до касания перекладины (количество раз)	7	5	3
6. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Оценка уровня физической подготовленности девушек

Тесты	Оценка в баллах		
	20	**15**	**10**
1. Приседание на одной ноге, опора о стену (количество раз на каждой ноге)	8	6	4
2. Силовой тест — подтягивание на низкой перекладине (количество раз)	20	10	5
3. Координационный тест — челночный бег 3 10 м (с)	8,4	9,3	9,7
4. Бросок набивного мяча 1 кг из-за головы (м)	10,5	6,5	5,0
5. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Требования к результатам обучения студентов специальной медицинской группы

Уметь определить уровень собственного здоровья по тестам.

Уметь составить и провести с группой комплексы упражнений утренней и производственной гимнастики.

Уметь составлять комплексы физических упражнений для восстановления работоспособности после умственного и физического утомления.

Уметь применять на практике приемы массажа и самомассажа.

Повышать аэробную выносливость с использованием циклических видов спорта (терренкура, кроссовой и лыжной подготовки).

Овладеть системой дыхательных упражнений в процессе выполнения движений для повышения работоспособности, при выполнении релаксационных упражнений.

Знать состояние своего здоровья, уметь составить и провести индивидуальные занятия двигательной активности.

Уметь определять индивидуальную оптимальную нагрузку при занятиях физическими упражнениями. Знать основные принципы, методы и факторы ее регуляции.

Уметь выполнять упражнения:

– сгибание и выпрямление рук в упоре лежа (для девушек — руки на опоре высотой до 50 см);

– подтягивание на перекладине (юноши);

– поднимание туловища (сед) из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены (девушки).

2 семестр - зачет

Задание 1 типа

Выполните тестовое задание

Общие рекомендации по выполнению тестового задания

Выполните тестовое задание

Общие рекомендации по выполнению тестового задания

1. Внимательно прочитайте задание, выберите правильный вариант ответа.

1. Термин «Олимпиада» в древней Греции означал:

а) соревнования, проводимые во время Олимпийских игр;

б) первый год четырехлетия, наступление которого празднуют Олимпийские игры;

в) четырехлетний период между Олимпийскими играми;

г) год проведения Олимпийских игр.

2. Результатом физической подготовки является: а) физическое развитие индивидуума;

б) физическое воспитание;

в) физическая подготовленность;

г) физическое совершенство.

3. Основным специфическим средством физического воспитания являются:

а) физические упражнения;

б) оздоровительные силы природы; в) гигиенические факторы;

г) тренажеры и спортивные снаряды. 4.Физические упражнения – это:

а) двигательные действия, направленные на формирование двигательных умений и навыков;

б) двигательные действия, направленные на морфологические и функциональные перестройки организма;

в) двигательные действия, направленные на реализацию задач физического воспитания и организованы по его закономерностям;

г) двигательные действия, направленные на изменение телосложения и развитие физических качеств.

5. Под двигательной активностью понимают:

а) суммарное количество двигательных действий, выполняемых человеком в процессе повседневной жизни,

б) меру влияния физических упражнений на организм занимающегося,

в) величину физической нагрузки, измеряемую параметрами объёма и интенсивности,

г) процесс, направленный на повышение спортивного мастерства.

6. Абсолютная сила – это:

а) максимальная сила, проявляемая в каком-либо движении, независимо от массы тела человека;

б) способность преодолевать внешнее сопротивление; в) сила, проявляемая за

счет волевых усилий;

г) сила, проявляемая одним человеком в сравнении с другим.

7. Соответствие цвета олимпийских колец континентам:

1) Австралия; а) черный 2 Африка; б) синий

3) Европа; в) красный

4) Азия; г) зеленый

5) Америка. д) желтый Варианты ответов:

1. 1г, 2а, 3б, 4д, 5в

2. 1б, 2а, 3д, 4в, 5г

3. 1в, 2г, 3а, 4д, 5б

4. 1в, 2д, 3б, 4а, 1г

8. Результатом выполнения силовых упражнений с большим отягощением является:

а) увеличение объема мышц;

б) повышение уровня функциональных возможностей организма; в) укрепление опорно-двигательного аппарата;

г) быстрый рост абсолютной силы.

9. При воспитании гибкости следует стремиться к:

а) достижению максимальной скорости движений в основных суставах;

б) оптимальной амплитуде движений в плечевом, тазобедренном, коленном суставах;

в) гармоничному увеличению подвижности в основных суставах; г) увеличению подвижности позвоночника, локтевых и

голеностопных суставов.

10. Под ловкостью следует понимать:

а) способность выполнять двигательные действия без мышечной скованности;

б) владение техникой двигательных действий при минимальном контроле со стороны сознания;

в) способность быстро, точно, целесообразно, находчиво решать двигательные задачи;

г) способность противостоять физическому утомлению в сложнокоординационных видах деятельности

Задание 2 типа

Контрольные нормативы

Оперативный контроль проводится с целью объективной оценки качества освоения программы учебной дисциплины, а также стимулирования учебной работы студентов, мониторинга результатов образовательной деятельности, подготовки к промежуточной аттестации и обеспечения максимальной эффективности учебно-воспитательного процесса. Оперативный контроль проводится преподавателем на любом из видов учебных занятий. Формы оперативного контроля (контрольная работа, тестирование, опрос, выполнение и защита практических, выполнение рефератов (докладов), подготовка презентаций, наблюдение за деятельностью обучающихся и т.д.) выбираются преподавателем, исходя из

методической целесообразности.

Оценка уровня физических способностей студентов

№ п/п	Физические способности	Контрольное упражнение (тест)	Возраст, лет	Оценка, балл					
				Юноши			Девушки		
				20	15	10	20	15	10
1.	Гибкость	Наклон вперед из положения стоя, см	16 17	15 и выше	9—12	5 и ниже	20 и выше	12—14	7 и ниже
2.	Силовые	Подтягивание: на высокой перекладине из виса, количество раз (юноши), на низкой перекладине из виса лежа,	16 17	11 и выше 12	8—9 9—10	4 и ниже 4	18 и выше 18	13—15 13—15	6 и ниже 6

Оценка уровня физической подготовленности юношей

Тесты	Оценка в баллах		
	20	15	10
1. Бросок набивного мяча 2 кг из-за головы (м)	9,5	7,5	6,5
2. Силовой тест — подтягивание на высокой перекладине (количество раз)	13	11	8
3. Сгибание и разгибание рук в упоре	12	9	7
4. Координационный тест — челночный бег 3-10 м (с)	7,3	8,0	8,3
5. Поднимание ног в висе до касания перекладины (количество раз)	7	5	3
6. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Оценка уровня физической подготовленности девушек

Тесты	Оценка в баллах		
	20	15	10
1. Приседание на одной ноге, опора о стену (количество раз на каждой ноге)	8	6	4
2. Силовой тест — подтягивание на низкой перекладине (количество раз)	20	10	5
3. Координационный тест — челночный бег 3 10 м (с)	8,4	9,3	9,7
4. Бросок набивного мяча 1 кг из-за головы (м)	10,5	6,5	5,0

5. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Требования к результатам обучения студентов специальной медицинской группы

Уметь определить уровень собственного здоровья по тестам.

Уметь составить и провести с группой комплексы упражнений утренней и производственной гимнастики.

Уметь составлять комплексы физических упражнений для восстановления работоспособности после умственного и физического утомления.

Уметь применять на практике приемы массажа и самомассажа.

Повышать аэробную выносливость с использованием циклических видов спорта (терренкура, кроссовой и лыжной подготовки).

Овладеть системой дыхательных упражнений в процессе выполнения движений для повышения работоспособности, при выполнении релаксационных упражнений.

Знать состояние своего здоровья, уметь составить и провести индивидуальные занятия двигательной активности.

Уметь определять индивидуальную оптимальную нагрузку при занятиях физическими упражнениями. Знать основные принципы, методы и факторы ее регуляции.

Уметь выполнять упражнения:

– сгибание и выпрямление рук в упоре лежа (для девушек — руки на опоре высотой до 50 см);

– подтягивание на перекладине (юноши);

– поднимание туловища (сед) из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены (девушки).

3 семестр – зачет

Задание 1 типа

Выполните тестовое задание

Общие рекомендации по выполнению тестового задания

1. Внимательно прочитайте задание, выберите правильный вариант ответа.

1. Способность длительно выполнять работу умеренной интенсивности называется:

а) физической работоспособностью; б) физической подготовленностью; в) общей выносливостью;

г) тренированностью.

2. Правильной можно считать осанку, если Вы, стоя у стены, касаетесь ее…

а) лопатками, ягодицами, пятками;

б) затылком, ягодицами, пятками; в) затылком, спиной, пятками;

г) затылком, лопатками, ягодицами, пятками.

3. Верхняя передача, нижняя передача, подача – являются элементами:
а) баскетбола; б) футбола;
в) волейбола;
г) настольного тенниса.
4. К игровым видам спорта относятся:
а) настольный теннис; б) бокс;
в) плавание;
г) гребля на байдарках; д) футбол;
е) марафон.
5. При занятиях физическими упражнениями, спортом принимать пищу следует за:
а) 1,5 – 2 часа;
б) 30 – 40 минут;
в) 2 – 2,5 часа;
г) 3 – 3,5 часа.
6. Профилактика нарушений осанки осуществляется с по¬мощью...
а. Скоростных упражнений.
б. Силовых упражнений.
в. Упражнений «на гибкость».
г. Упражнений «на выносливость».
7. Сколько очков засчитывается в игре баскетбол, за бросок в кольцо со второго шага?
А) 3
Б) 1
В) 2
8. Основные источники энергии для организма:
А) белки, витамины
Б) углеводы, жиры
В) углеводы, минеральные элементы
Г) белки, жиры
9. Как правильно организовать занятие, чтобы избежать травмы при самостоятельных занятиях физическими упражнениями?
А) найти подходящее место и напарника
Б) учитывать точность, направление, амплитуду того или иного движения
В) проверить инвентарь, соответствие одежды, учитывать уровень физической и технической подготовки, места и время проведения занятий
10. Индивидуальные способы контроля за уровнем физической подготовленности:
А) по внутренним ощущениям
Б) по особенностям ночного сна и пробуждения
В) тесты по оценки развития выносливости в работе статического и динамического характера
Г) по показаниям артериального давления

Задание 2 типа

Контрольные нормативы

Оперативный контроль проводится с целью объективной оценки качества освоения программы учебной дисциплины, а также стимулирования учебной работы студентов, мониторинга результатов

образовательной деятельности, подготовки к промежуточной аттестации и обеспечения максимальной эффективности учебно-воспитательного процесса. Оперативный контроль проводится преподавателем на любом из видов учебных занятий. Формы оперативного контроля (контрольная работа, тестирование, опрос, выполнение и защита практических, выполнение рефератов (докладов), подготовка презентаций, наблюдение за деятельностью обучающихся и т.д.) выбираются преподавателем, исходя из методической целесообразности.

Оценка уровня физических способностей студентов

№ п/п	Физические способности	Контрольное упражнение (тест)	Возраст, лет	Оценка, балл					
				Юноши			Девушки		
				20	15	10	20	15	10
1.	Гибкость	Наклон вперед из положения стоя, см	16 17	15 и выше	9—12	5 и ниже	20 и выше	12—14	7 и ниже
2.	Силовые	Подтягивание: на высокой перекладине из виса, количество раз (юноши), на низкой перекладине из виса лежа,	16 17	11 и выше 12	8—9 9—10	4 и ниже 4	18 и выше 18	13—15 13—15	6 и ниже 6

Оценка уровня физической подготовленности юношей

Тесты	Оценка в баллах		
	20	15	10
1. Бросок набивного мяча 2 кг из-за головы (м)	9,5	7,5	6,5
2. Силовой тест — подтягивание на высокой перекладине (количество раз)	13	11	8
3. Сгибание и разгибание рук в упоре	12	9	7
4. Координационный тест — челночный бег 3-10 м (с)	7,3	8,0	8,3
5. Поднимание ног в висе до касания перекладины (количество раз)	7	5	3
6. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Оценка уровня физической подготовленности

девушек

Тесты	Оценка в баллах		
	20	**15**	**10**
1. Приседание на одной ноге, опора о стену (количество раз на каждой ноге)	8	6	4
2. Силовой тест — подтягивание на низкой перекладине (количество раз)	20	10	5
3. Координационный тест — челночный бег 3□10 м (с)	8,4	9,3	9,7
4. Бросок набивного мяча 1 кг из-за головы (м)	10,5	6,5	5,0
5. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Требования к результатам обучения студентов специальной медицинской группы

Уметь определить уровень собственного здоровья по тестам.

Уметь составить и провести с группой комплексы упражнений утренней и производственной гимнастики.

Уметь составлять комплексы физических упражнений для восстановления работоспособности после умственного и физического утомления.

Уметь применять на практике приемы массажа и самомассажа.

Повышать аэробную выносливость с использованием циклических видов спорта (терренкура, кроссовой и лыжной подготовки).

Овладеть системой дыхательных упражнений в процессе выполнения движений для повышения работоспособности, при выполнении релаксационных упражнений.

Знать состояние своего здоровья, уметь составить и провести индивидуальные занятия двигательной активности.

Уметь определять индивидуальную оптимальную нагрузку при занятиях физическими упражнениями. Знать основные принципы, методы и факторы ее регуляции.

Уметь выполнять упражнения:

– сгибание и выпрямление рук в упоре лежа (для девушек — руки на опоре высотой до 50 см);

– подтягивание на перекладине (юноши);

– поднимание туловища (сед) из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены (девушки).

4 семестр – дифференцированный зачет

Задание 1 типа

Выполните тестовое задание

Общие рекомендации по выполнению тестового задания

1. При развитии гибкости следует стремится к:

А) Гармоничному увеличению подвижности в основных суставах
Б) Достижению максимальной амплитуды движений в основных суставах
В) Оптимальной амплитуде движений в плечевом, тазобедренном, коленном суставах
2. Что означает в баскетболе термин «пробежка» при выполнении броска в кольцо:
А) Выполнение с мячом в руках одного шага
Б) Выполнение с мячом в руках двух шагов
В) Выполнение с мячом в руках трех шагов
3. С какой целью планируют режим дня:
А) С целью организации рационального режима дня
Б) С целью четкой организации текущих дел, их выполнение в установленные сроки
В) С целью высвобождения времени на отдых и снятие нервных напряжений
4. Чем награждались победители олимпионики?
А) оливковой ветвью и лавровым венком
Б) лавровой ветвью и оливковым венком
В) оливковой ветвью и золотым руном
Г) лавровым венком
5. Какие упражнения неэффективны при формировании телосложения:
А) упражнения, способствующие увеличению мышечной массы
Б) упражнения, способствующие снижению веса
В) упражнения, объединенные в форме круговой тренировки
Г) упражнения, способствующие повышению быстроты движений
6. Индивидуальные способы контроля за уровнем физической подготовленности:
А) по внутренним ощущениям
Б) по особенностям ночного сна и пробуждения
В) тесты по оценки развития выносливости в работе статического и динамического характера
Г) по показаниям артериального давления
7. Какие мероприятия необходимо включить перед выполнением физических упражнений, требующих максимально мышечного усилия?
А) кроссовый бег на длинную дистанцию для повышения функциональной готовности
Б) контроль за функциональным состоянием организма, правильный выбор физических упражнений, контроль за правильным выполнением упражнений
В) психологический настрой
Г) провести тщательную разминку, выполнить подводящие упражнения
8. Как правильно организовать занятие, чтобы избежать травмы при самостоятельных занятиях физическими упражнениями?
А) найти подходящее место и напарника
Б) учитывать точность, направление, амплитуду того или иного движения
В) проверить инвентарь, соответствие одежды, учитывать уровень физической и технической подготовки, места и время проведения занятий
9. Чем характеризуется утомление?
А) отказом от работы
Б) временным снижением работоспособности организма
В) повышенной ЧСС
Г) пониженной ЧСС
10. Положительное влияние физических упражнений на развитие функциональных

возможностей организма будет зависеть:
А) от технической и физической подготовленности занимающихся
Б) от особенностей реакций систем организмов в ответ на выполняемые упражнения
В) от состояния здоровья и самочувствия занимающихся во время выполняемых упражнений
Г) от величины физической нагрузки и степени напряжения в работе определенных мышечных групп
11. Под физическим развитием понимается:
А) процесс изменения морфо-функциональных свойств организма человека, протекающий на протяжении всей жизни
Б) процесс физической подготовки, направленный на развитие физических качеств
В) процесс изменения морфо-функциональных свойств организма человека, протекающий под влиянием занятий физическими упражнениями
Г) педагогический процесс по формированию правильной осанки и развитию мышц, обеспечивающих ее продвижение
12. Сколько человек в игре волейбол, играют на площадке?
А) 3
Б) 5
В) 8
Г) 6
13. При метании соблюдается:
А) круг метания
Б) коридор метания
В) полоса метания
14. Длина волейбольного поля?
А) 24 м
Б) 12 м
В) 18 м
Г) 20 м
15. Что в спортивных играх называют словом – аут?
А) бросок мяча
Б) мяч вышел за линию поля
В) выполнение обманных движений

Задание 2 типа

Контрольные нормативы

Оперативный контроль проводится с целью объективной оценки качества освоения программы учебной дисциплины, а также стимулирования учебной работы студентов, мониторинга результатов образовательной деятельности, подготовки к промежуточной аттестации и обеспечения максимальной эффективности учебно-воспитательного процесса. Оперативный контроль проводится преподавателем на любом из видов учебных занятий. Формы оперативного контроля (контрольная работа, тестирование, опрос, выполнение и защита практических, выполнение рефератов (докладов), подготовка презентаций, наблюдение за деятельностью обучающихся и т.д.) выбираются преподавателем, исходя из

методической целесообразности.

Оценка уровня физических способностей студентов

№ п/п	Физические способности	Контрольное упражнение (тест)	Возраст, лет	Оценка, балл					
				Юноши			Девушки		
				20	15	10	20	15	10
1.	Гибкость	Наклон вперед из положения стоя, см	16 17	15 и выше	9—12 9—12	5 и ниже 5	20 и выше	12—14	7 и ниже 7
2.	Силовые	Подтягивание: на высокой перекладине из виса, количество раз (юноши), на низкой перекладинеиз виса лежа, количество раз (девушки)	16 17	11 и выше 12	8—9 9—10	4 и ниже 4	18 и выше 18	13—15 13—15	6 и ниже 6

Оценка уровня физической подготовленности юношей

Тесты	Оценка в баллах		
	20	15	10
1. Бросок набивного мяча 2 кг из-за головы (м)	9,5	7,5	6,5
2. Силовой тест — подтягивание на высокой перекладине (количество раз)	13	11	8
3. Сгибание и разгибание рук в упоре	12	9	7
4. Координационный тест — челночный бег 3-10 м (с)	7,3	8,0	8,3
5. Поднимание ног в висе до касания перекладины (количество раз)	7	5	3
6. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Оценка уровня физической подготовленности девушек

Тесты	Оценка в баллах		
	20	15	10
1. Приседание на одной ноге, опора о стену (количество раз на каждой ноге)	8	6	4
2. Силовой тест — подтягивание на низкой перекладине (количество раз)	20	10	5
3. Координационный тест — челночный бег 3 10 м (с)	8,4	9,3	9,7
4. Бросок набивного мяча 1 кг из-за головы (м)	10,5	6,5	5,0

5. Гимнастический комплекс упражнений: утренней гимнастики; производственной гимнастики; релаксационной гимнастики (из 10 баллов)	До 9	До 8	До 7,5

Требования к результатам обучения студентов специальной медицинской группы

Уметь определить уровень собственного здоровья по тестам.

Уметь составить и провести с группой комплексы упражнений утренней и производственной гимнастики.

Уметь составлять комплексы физических упражнений для восстановления работоспособности после умственного и физического утомления.

Уметь применять на практике приемы массажа и самомассажа.

Повышать аэробную выносливость с использованием циклических видов спорта (терренкура, кроссовой и лыжной подготовки).

Овладеть системой дыхательных упражнений в процессе выполнения движений для повышения работоспособности, при выполнении релаксационных упражнений.

Знать состояние своего здоровья, уметь составить и провести индивидуальные занятия двигательной активности.

Уметь определять индивидуальную оптимальную нагрузку при занятиях физическими упражнениями. Знать основные принципы, методы и факторы ее регуляции.

Уметь выполнять упражнения:

– сгибание и выпрямление рук в упоре лежа (для девушек — руки на опоре высотой до 50 см);

– подтягивание на перекладине (юноши);

– поднимание туловища (сед) из положения лежа на спине, руки за головой, ноги закреплены (девушки).

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Математика»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам*****Форма обучения:** ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 11

VI.Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины **19**

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Математика» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательнымстандартом, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Математика» относится к учебным дисциплинам математического и общего естественнонаучного учебного цикла раздела профессиональной подготовки учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Математика» являются формирование личности обучающихся, развитие их интеллекта и способностей к логическому и алгоритмическому мышлению, обучение основным математическим понятиям и методам математического анализа, аналитической геометрии, линейной алгебры, необходимых для анализа и моделирования, процессов и явлений при поиске оптимальных решений прикладных задач в области коммерции.

***Задачи дисциплины*:**

- понимание математики как особого способа познания мира, общности ее понятий и представлений;
- понимание значения математических дисциплин, их месте в системе фундаментальных наук и роли в решении прикладных задач;
- изучение фундаментальных разделов математики для дальнейшего их применения в профессиональной деятельности;
- выработать у студентов навыки применения математического аппарата при исследовании различных экономических и управленческих задач;
- развитие умения составить план решения и реализовать его, используя выбранные математические методы и модели;
- развитие умения анализа и практической интерпретации полученных математических результатов;

- выработка умения пользоваться справочными материалами и пособиями, самостоятельно расширяя математические знания, необходимые для решения прикладных задач.

В результате изучения дисциплины обучаемый должен:

уметь:

- решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;

знать:

- значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППССЗ;
- основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности;
- основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики;
- основы интегрального и дифференциального исчисления.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Математика» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	***Объем часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**120**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**80**
в том числе:	
Лекции, уроки	40
практические занятия, семинары	40
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**40**
в том числе:	
работа над курсовой работой (проектом)	
работа с конспектом лекций	
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе, реферат, презентация	
Промежуточная аттестация	***Экзамен***

Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)** *(если предусмотрены)*	**Объем часов**	**Уровень освоения**	**Баллы ТКУ, ПА**
Раздел 1.	**Линейная и векторная алгебра.**			
Тема 1.1. Матрицы и действия над ними. **Определители, свойства и вычисления.** Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие матрицы. Сложение, вычитание матриц. Умножение матрицы на число. Умножение матриц. Определители второго, третьего n-го порядка. Свойства. Минор. Алгебраическое дополнение. Обратная матрица.	2	2	
	Лекционные занятия. Матрицы и действия над ними. Определители, свойства и вычисления.			
	Практические занятия	**2**		8
	Практическое задание с использованием ПК. Матрицы и действия над ними. Определители, свойства и	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	вычисления.			
	Самостоятельная работа	**4**		
	Домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	4		
Тема 1.2. Системы линейных уравнений Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**	2	
	Решение систем линейных уравнений. Правило Крамера. Метод Гаусса. Матричное решение систем линейных уравнений.	4		
	Лекционные занятия. Системы линейных уравнений			
	Практические занятия	**2**		
	Практическое задание с использованием ПК. Системы линейных уравнений.	1		8
	Контрольная работа № 1.	1		
	Самостоятельная работа	**2**		
	Домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	2		
Тема 1.3. Векторная алгебра. Нелинейные операции над векторами. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**	2	
	Понятие вектора и линейные операции над векторами. Понятие линейной зависимости векторов. Базис на плоскости. Скалярное, векторное, смешанное произведение векторов	4		
	Лекционные занятия. Векторная алгебра. Нелинейные операции над векторами			
	Практические занятия	**2**		
	Векторная алгебра. Нелинейные операции над векторами	2		8
	Самостоятельная работа	**4**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом	4		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	лекций, литературой.			
Раздел 2.	**Аналитическая геометрия на плоскости и в пространстве.**			
Тема 2.1. Метод координат на плоскости. Прямая линия. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**	2	
	Метод координат на плоскости (декартовы прямоугольные, полярные координаты, основные задачи метода координат) Уравнение прямой с угловым коэффициентом, общее уравнение прямой, уравнение прямой с данным угловым коэффициентом и проходящей через данную точку. Уравнение прямой в отрезках, уравнение прямой проходящей через две точки.	4		
	Лекционные занятия. Метод координат на плоскости. Прямая линия			
	Практические занятия	**2**		
	Метод координат на плоскости. Прямая линия. Прямая линия.	2		8
	Самостоятельная работа	**2**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	2		
Тема 2.2. Взаимное расположение прямых. Кривые второго порядка. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**	2	
	Угол между двумя прямыми. Взаимное расположение прямых. Расстояние от точки до прямой. Уравнение окружности. Каноническое уравнение эллипса, гиперболы, параболы.	4		
	Лекционные занятия. Взаимное расположение прямых. Кривые второго порядка.			
	Практические занятия	**4**		8
	Взаимное расположение прямых. Кривые второго порядка.	2 2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Контрольная работа № 2.			
	Самостоятельная работа	**4**		
	подготовка к контрольной работе, домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	4		
Тема 2.3. Аналитическая геометрия на плоскости и в пространстве Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**	1	
	Плоскость. Прямая в пространстве. Поверхности второго порядка.	4		
	Лекционные занятия. Аналитическая геометрия в пространстве. Коллоквиум 1.			
	Практические занятия	**4**		
	Аналитическая геометрия в пространстве.	4		8
	Самостоятельная работа	**4**		
	подготовка к коллоквиуму, домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	4		
Раздел 3.	**Дифференциальное исчисление функции одной переменной.**			
Тема 3.1. Введение в математический анализ (определение и способы задания функции, предел функции). Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Функциональные понятия. Элементарные функции и их графики (целая рациональная, дробно-рациональная, иррациональная, показательная, логарифмическая, тригонометрическая, обратная тригонометрическая, сложная) Числовая последовательность. Предел числовой последовательности. Бесконечно малые и их свойства. Бесконечно большие. Сравнение бесконечно малых	4	2	
	Лекционные занятия. Введение в математический анализ			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Практические занятия	**2**		8
	Введение в математический анализ	2		
	Самостоятельная работа	**2**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	2		
Тема 3.2. Предел и непрерывность функции. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**	2	
	Предел функции. Основные теоремы о пределах. Примеры вычисления пределов. Первый, второй замечательный предел их следствия. Понятие непрерывности. Свойства функций, непрерывных на сегменте. Точки разрыва.	2		
	Лекционные занятия. Предел и непрерывность функции			
	Практические занятия.	**2**		
	Предел и непрерывность функции	2		8
	Самостоятельная работа	**2**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	2		
Тема 3.3. Понятие производной и ее геометрический смысл. Дифференциал функции. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**	2	
	Задачи, приводящие к понятию производной. Определение производной. Правила дифференцирования. Производные элементарных функций. Понятие дифференциала. Применение дифференциала к приближенным вычислениям.	2		
	Лекционные занятия. Понятие производной и ее геометрический смысл. Дифференциал функции.			
	Практические занятия	**2**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Понятие производной и ее геометрический смысл. Понятие производной и ее геометрический смысл. Дифференциал функции.	2		
	Самостоятельная работа	**2**		8
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	2		
Тема 3.4. Производные и дифференциалы высших порядков. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**	2	
	Производные и дифференциалы высших порядков. Приложение производных высшего порядка.	2		
	Лекционные занятия. Производные и дифференциалы высших порядков.			
	Практические занятия	**6**		
	Производные и дифференциалы высших порядков.	6		8
	Самостоятельная работа	**4**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	4		
Раздел 4.	**Интегральное исчисление функции одной переменной.**			
Тема 4.1. Интегральное исчисление функции одной переменной. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**	2	
	Первообразная и неопределенный интеграл. Свойства неопределенного интеграла. Таблица неопределенных интегралов основных элементарных функций.	4		
	Лекционные занятия. Первообразная функции. Неопределенный интеграл, свойства, таблица			
	Практические занятия	**4**		
	Первообразная функции. Неопределенный интеграл,	4		8

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	свойства, таблица			
	Самостоятельная работа	**4**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	4		
Тема 4.2. Методы вычисления неопределенного интеграла. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**	2	
	Методы вычисления неопределенного интеграла (непосредственное интегрирование, замена переменных, внесение под знак дифференциала, интегрирование по частям)	2		
	Лекционные занятия. Методы вычисления неопределенного интеграла.			
	Практические занятия	**2**		
	Методы вычисления неопределенного интеграла.	2		6
	Самостоятельная работа	**2**		
	домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	2		
Тема 4.3. Определенный интеграл. Приложение определенного интеграла. Формируемые компетенции ОК 2 ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**	2	
	Определенный интеграл. Методы вычисления определенного интеграла. Приложение определенного интеграла в геометрии и физике.	2		
	Лекционные занятия. Определенный интеграл. Приложение определенного интеграла			
	Практические занятия	**6**		
	Определенный интеграл. Приложение определенного интеграла	4		6
	Контрольная работа № 4	2		
	Самостоятельная работа	**4**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	подготовка к контрольной работе, домашняя работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой.	4		
Всего:		**120/40**		**100**
ОК 2, ПК 1.8, 2.1, 2.9, 3.7				**Экзамен**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия учебногокабинета математики.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.
3. Библиотечный фонд (книгопечатная продукция):

- методические пособия для учителя;
- справочные пособия (энциклопедии, словари, сборники основных формул и т.п.).

4. Печатные пособия:

- таблицы по алгебре и началам анализа для 10-11 классов;

5. информационно-коммуникативные средства:

- электронные учебные издания по основным разделам курса математики.

Технические средства обучения:

- Компьютеры с выходом в Интернет.
- Видеопроекционное оборудование.
- Программное обеспечение общего назначения.

Учебно-практическое оборудование:

- Аудиторная доска с магнитной поверхностью.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	**Используемые активные и интерактивные образовательные технологии**
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Богомолов, Н. В. Математика : учебник для среднего профессиональног образования / Н. В. Богомоло в,

П. И. Самойленко. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 401 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07878-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469433.

2. Гулиян Б.Ш., Хамидуллин Р.Я. Основы математического анализа: учебное пособие + тетрадь-практикум / Б.Ш. Гулиян, Р.Я. Хамидуллин. – М.: МФПУ ««БКТ»», 2020. – 208 с. – (Непрерывное образование).

3. Красс, М. С. Математика в экономике. Базовый курс : учебник для среднего профессионального образования / М. С. Красс. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 471 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9134-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/427071.

Дополнительная литература:

1. Филипенко, О. В. Математика : учебное пособие / О. В. Филипенко. – Минск : РИПО, 2019. – 269 с. : ил., табл., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Фоминых, Е. И. Математика : практикум / Е. И. Фоминых. – 2-е изд., испр. – Минск : РИПО, 2019. – 441 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Кочеткова, И. А. Математика. Практикум : учебное пособие : [12+] / И. А. Кочеткова, Ж. И. Тимошко, С. Л. Селезень. – Минск : РИПО, 2018. – 505 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru.

4. Шевалдина, О. Я. Математика в экономике : учебное пособие для среднего профессионального образования / О. Я. Шевалдина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 194 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04877-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472616.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Математика в Открытом колледже	https://mathematics.ru/
2.	Математика на страницах WWW. Математика	http://www.nsc.ru/win/mathpub/math_www.html
3.	Консультационный центр преподавателей и выпускников МГУ	https://school.msu.ru/
4.	Математическая гимнастика	http://mat-game.narod.ru/
5.	Математический портал «Математику.ру»: занимательная математика.	http://matematiku.ru/
6.	Образовательный математический сайт	https://exponenta.ru/
7.	Общероссийский математический портал	http://www.mathnet.ru
8.	Сайт онлайн-подготовки к ЕГЭ	http://college.ru/
9.	Средняя математическая интернет-школа	http://www.bymath.net/index.html

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
10.	Тесты по математике online	http://www.mathtest.ru
11.	Учебно-методическая газета «Математика» издательского дома «Первое сентября»	http://mat.1september.ru
12.	Фестиваль педагогических идей «Открытый урок»	http://festival.1september.ru

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья

данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и

обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с

помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь: • решать прикладные задачи в области профессиональной деятельности;	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, Самостоятельная работа по выполнению расчетных заданий, работа с конспектом лекций, литературой. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
знать: значение математики в профессиональной деятельности и при освоении ППССЗ; основные математические методы решения прикладных задач в области профессиональной деятельности; основные понятия и методы математического анализа, дискретной математики, линейной алгебры, теории комплексных чисел, теории вероятностей и математической статистики; основы интегрального и дифференциального исчисления;	
ОК 2, ПК 1.8, ПК 2.1, ПК 2.9, ПК 3.7	***Экзамен***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1.	Экзамен ОК 2, ПК 1.8, ПК 2.1, ПК 2.9, ПК 3.7	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично**)– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	правильно интерпретирует полученный результат. — **70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Математика» проводится в форме экзамена.

Задания 1-го типа

1. Понятие матрицы, виды матриц.
2. Действия над матрицами.
3. Элементарные преобразования матриц.
4. Приведение матриц к ступенчатому виду элементарными преобразованиями.
5. Понятие определителя, определители второго и третьего порядков, свойства определителей.
6. Миноры и алгебраические дополнения, вычисление определителей произвольного порядка n.
7. Вычисление определителя через элементарные преобразования.
8. Невырожденные матрицы. Обратная матрица.
9. Построение обратной матрицы при помощи алгебраических дополнений.
10. Ранг матрицы. Теорема о ранге матрицы. Вычисление ранга при помощи элементарных преобразованиях. Ранг ступенчатой матрицы.

11. Линейная зависимость и независимость строк матрицы.

12. Системы линейных алгебраических уравнений - определения СЛАУ, однородной, неоднородной, совместной, несовместной, определенной, неопределенной СЛАУ, решений СЛАУ, равносильных СЛАУ.

13. Матрица системы уравнений и расширенная матрица системы.

14. Решение системы линейных уравнений методом обратной матрицы.

15. Теорема Крамера. Формулы Крамера

16. Метод Гаусса решения системы линейных уравнений

17. Исследование совместности системы линейных алгебраических уравнений (теорема Кронекера-Капелли).

18. Системы линейных однородных уравнений. Фундаментальная система решений.

19. Построение множества решений системы линейных уравнений.

20. Понятие векторного пространства. Линейная зависимость и независимость векторов.

21. Базис n-мерного векторного пространства. Переход к новому базису. Преобразование координат вектора при изменении базиса.

22. Линейные операторы. Действия с линейными операторами. Изменение линейного оператора при переходе к новому базису.

23. Определение числовой последовательности. Арифметические действия над ними. Ограниченные и неограниченные последовательности.

24. Бесконечно малые и бесконечно большие последовательности. Основные свойства бесконечно малых последовательностей.

25. Понятие сходящейся последовательности. Основные свойства сходящихся последовательностей. Предельный переход в неравенствах.

26. Монотонные последовательности. Признак сходимости.

27. Число e.

28. Множества. Операции над множествами.

29. Понятие функции. Основные свойства функций. Элементарные функции. Классификация функций. Основные преобразования графика функции.

30. Приложения функций в экономике. Кривые спроса и предложения. Точка равновесия. Паутинная модель рынка.

31. Предел функции в бесконечности. Геометрический смысл.

32. Предел функции в точке. Геометрический смысл. Односторонние пределы.

33. Бесконечно малые функции. Свойства бесконечно малых функций. Сравнение бесконечно малых.

34. Бесконечно большие функции. Свойства бесконечно больших функций. Сравнение бесконечно малых.

Задания 2-го типа

1. Основные теоремы о пределах. Признаки существования предела.
2. Первый и второй замечательные пределы.
3. Приращение аргумента и функции. Понятие непрерывности. Непрерывность основных элементарных функций.
4. Свойства функций, непрерывных в точке. Теоремы о непрерывности сложной и обратной функций.
5. Точки разрыва функции и их классификация.
6. Геометрический, механический и экономический смысл производной.
7. Связь между существованием производной и непрерывностью функции.
8. Основные правила дифференцирования и производные элементарных функций.
9. Производные сложной и обратной функций.
10. Производные простейших функций.
11. Производные высших порядков. Физический смысл производной второго порядка. Формула Лейбница.
12. Понятие дифференциала. Геометрический смысл дифференциала. Свойства дифференциала.
13. Применение дифференциала к приближенным вычислениям.
14. Экстремум функции. Основные теоремы дифференциального исчисления (теоремы Ферма, Ролля, Лагранжа, Коши).
15. Правило Лопиталя.
16. Достаточные признаки существования экстремума функции. Максимизация прибыли.
17. Наибольшее и наименьшее значения функции. Оптимизация налогообложения предприятий.
18. Выпуклость и вогнутость функции. Точки перегиба, необходимое и достаточное условие.
19. Асимптоты графика функции.
20. Общая схема исследования функции и построение ее графика.
21. Первообразная функция. Неопределенный интеграл. Свойства неопределенного интеграла.
22. Основные методы интегрирования.
23. Понятие определенного интеграла. Геометрический смысл. Формула Ньютона – Лейбница. Основные свойства.
24. Каковы методы приближенного вычисления определенных интегралов?
25. Дайте определение функции двух переменных. \Что понимается под пределом и непрерывностью функции двух и более переменных?
26. Что понимается под непрерывностью функции многих переменных и каковы их основные свойства?
27. Что понимается под частными производными первого порядка?

28. Что понимается под частными и полным дифференциалами функций двух переменных?

29. Чему равна производная сложной функции?

30. В чем заключается инвариантность формы полного дифференциала.

31. Какое уравнение называется дифференциальным?

32. Какая функция называется решением дифференциального уравнения?

33. Какое решение дифференциального уравнения называется частным и общим?

34. Назвать известные вам типы дифференциальных уравнений.

Задания 3-го типа

1. $\lim_{x\to 0} \frac{\sin 2x}{4x}$равен

1	2	1
2	2	3
3	0	1

а. 0

б. $\frac{1}{2}$

в. 2

г. 1

2. Установите соответствие между функциями и их производными.

1) $f(x) = (12x^2 + 1)^4$	а) $6(2x + 7)^2$
2) $f(x) = (x + 3)^2$	б) $2(x + 3)$
3) $f(x) = (2x + 7)^3$	в) $96x(12x^2 + 1)^3$

3. $\lim_{x\to\infty} \left(1 + \frac{3}{x}\right)^{\frac{x}{6}}$равен:

а. e

б. $\sqrt{e}$

в. e^6

г. e^3

4.Угловой коэффициент касательной к графику функции y=x^2+6x+10 в т. $x_0 = 4$ равен:

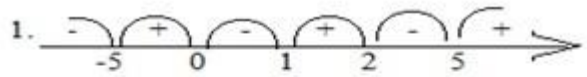
а.78

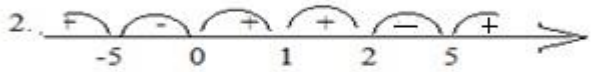
б.14

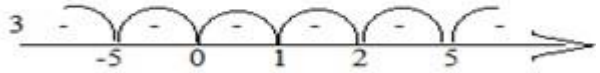
в.15

г.-14

5. Расположите функции, определенные на всей числовой прямой, знаки производных которых указаны на рисунках по возрастанию кол-ва точек минимума.

1. 

2. 

3 

4

6. Дана функция $y = 7x^2 + 11x^4 - 3$. Установите соответствие между производными функции в соответствующих точках и их значениями:

1) y’ (2)	а) 0
2) y’ (0)	б) -58
3) y’ (-1)	в) 380

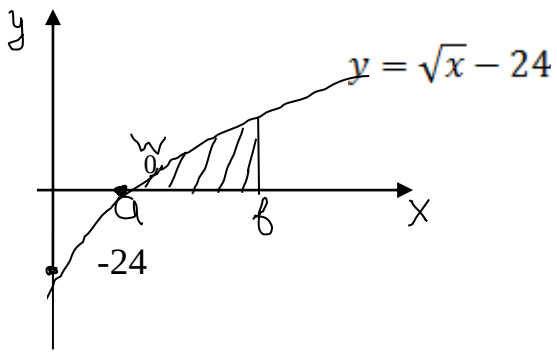
7. Площадь криволинейной трапеции S определяется интегралом:

а. $\int_8^2 \sqrt{x}dx$

б. $\int_a^b (\sqrt{x} - 24)\,dx$

в. $\int_0^8 \sqrt{x}dx$

г. $\int_8^4 (\sqrt{x} - 24)\,dx$



8.В результате подстановки t = 2 - 16x интеграл $\int(2 - 16x)^2\,dx$ приводится к виду:

а) $-16\int t\,dt$

б) $\int t^2\,dx$

в) $-\frac{1}{16}\int t^2 dt$

г) $\int t^2\,dt$

9. Используя свойства определенного интеграла, интеграл $\int_0^{\frac{\pi}{2}}(x\sin x + 3\cos x)dx$ можно привести к виду:

а. $\int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx + \int_0^{\frac{\pi}{2}} x\sin x dx$

б. $3\int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx + \int_0^{\frac{\pi}{2}} x\sin x dx$

в. $3\int_0^{\frac{\pi}{2}} \cos x dx + \sin x dx$

г. $3\int_0^{\frac{\pi}{2}} \sin x dx + \int_0^{\frac{\pi}{2}} x\sin x dx$

10.Область определения функции y = (2x + 1)имеет вид:

а. [- 1,2; $+^{\infty}$)

б.(-0,5;0,5)

в. [-0,5;0,5]

г.($-\infty;+\infty$)

11. Производная функции $y = \sin x * e^x$ равна…

а. $e^x \cos x + x * e^{x-1} * \sin x$

б. $e^x(\sin x + \cos x)$

в. $e^x \cos x$

г. $e^x(\sin x - \cos x)$

12. Дана функция $f(x) = \frac{6 \arcsin x}{\sqrt{3}}$

Значение $f`(\frac{1}{2})$ равно…

а. 4

б. -3

в. $\frac{\sqrt{3}\pi}{3}$

г. $\frac{2\sqrt{3}\pi}{3}$

13.Установите соответствие между функциями и их производными.

1) $f(x) = (15x^3 + 2)^4$	a) $x^4 + x^3$- 6x
2) $f(x) = \frac{1}{5}x^5 + \frac{1}{4}x^4 - 3x^2 + 9$	b) $-\frac{6}{(x-1)^2}$
3) $f(x) = \frac{x+5}{x-1}$	c) $180x^2(15x^3 + 2)^3$

14. Вторая производная функции $y = -x^4 + 2x^2$+3 равна…

а) $-4x^3 + 4x$

б) $-12x^2 + 4$

в) $-12x^2 + 7$

г) $12x^2 + 4$

15. Угловой коэффициент касательной к графику функции $y = 3x^2 - x + 2$ в точке $x_0 = 8$ равен:

а. 48

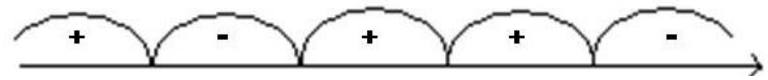
б. 186

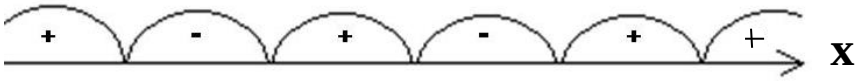
в. 47

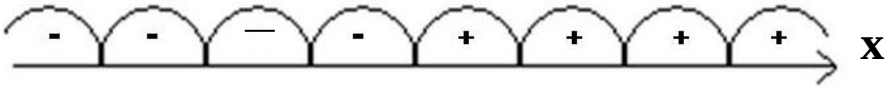
г. 49

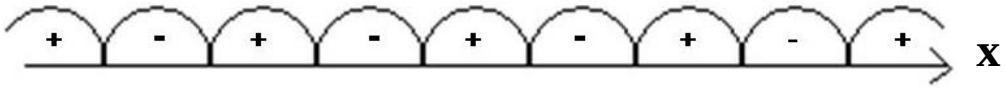
16. Расположите функции, знаки производных которых указаны на рисунках, по возрастанию количества точек максимума.

а.

б. 



в. 

г. 

17. Абсциссой точки перегиба графика функции $y = 8x^2 + 2x^3 - 5$ является

а. $-\frac{3}{4}$

б. $-2\frac{1}{3}$

в. $1\frac{1}{3}$

г. $-1\frac{1}{3}$

18. Множество всех первообразных функции $y = 5e^x$ имеет вид:

а. $5e^x + C$

б. $5e^x$

в. $e^x + C$

г. $\frac{1}{5}e^x + C$

19. Неопределённый интеграл $\int \frac{x^3 dx}{3x^4 - 2}$ равен…

а. $12 * ln|3x^4 - 2| + C$

б. $\frac{1}{12} * |3x^4 - 2| + C$

в. $\frac{1}{12} * ln|3x^4 - 2| + C$

г. $\frac{1}{12} * ln|t| + C$

20. Площадь криволинейной трапеции, ограниченной линиями

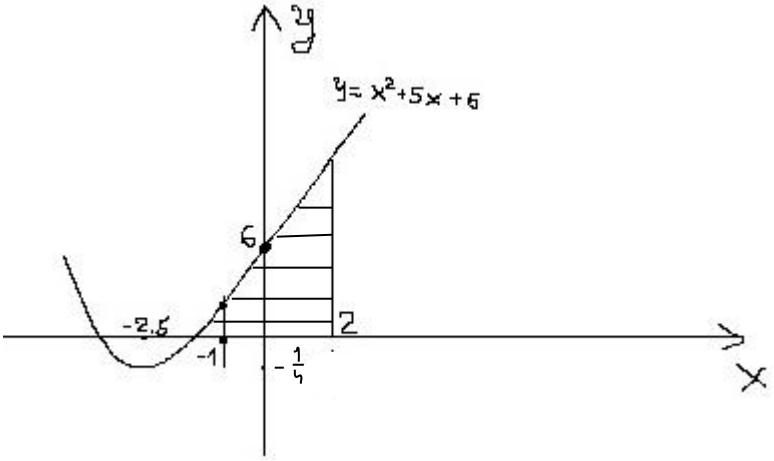
$y = x^2 + x + 6; x = -1; x = 2$ определяется интегралом:

а. $\int (x^2 + 5x + 6)dx$

б. $\int_2^{-1} (x^2 + 5x + 6)dx$

в. $\int_{-1}^{2} (x^2 + 5x)dx$

г. $\int_{-1}^{2} (x^2 + 5x + 6)dx$



21. Тело движется прямолинейно со скоростью $V(t) = (3t^2 + 4t + 1)$ (м/с). Тогда путь, пройденный телом за первые 3с, равен…

а. 48

б. 22

в. 45

г. 40

22. В результате подстановки $t = 2x^2 + 1$ интеграл $\int \sqrt{2x^2 + 1}\, xdx$ приводится к виду:

а. $\frac{1}{4}\int \sqrt{t}\, dt$

б. $\int 4\sqrt{t}\, dt$

в. $\frac{1}{4}\int t\, dt$

г. $\frac{1}{4}\int dt$

23. Область определения функции $y = \sqrt{8x - 3} + 7$ имеет вид:

а. $\left[-\frac{3}{8}; +\infty\right)$

б. $\left[\frac{3}{8}; +\infty\right)$

в. $\left(\frac{3}{8}; +\infty\right)$

г. $(-\infty; \frac{3}{8}]$

24. Функция $f(x) = \frac{x+2}{4x^2 - 2x}$ имеет разрыв в двух точках:

а. 2

б. 4

в. 0

г. $\frac{1}{2}$

25. Наименьшее значение функции $f(x) = x^2 * e^x$ на отрезке $[-3; 0]$ равно…

а. -3

б. $\frac{4}{e^2}$

в. 0

г. $-\frac{4}{e^2}$

26.Производная функции $y=e^{6x+1}$ имеет вид:

а. $y = e^{6x+1}$

б. $y = 6e^{6x+1}$

в. $y = 6e^{5x+1}$

г. $y = (6x+1)\, e^{4x}$

27. Производная функции $y = 7 \arccos x$ в точке x_0=0 равна:

а. -5

б. 0

в. 27

г. -1

28. Установите соответствие между функциями и их производными.

1) $f(x) = (7x^2 + 4)^2$ а) $24(8x + 1)^2$

2) $f(x) = (8x + 1)^3$ б) $27(9x + 4)^2$

3) $f(x) = (9x + 4)^3$ в) $28x(7x^2 + 4)$

29. Вторая производная функции $f(x)= 3x^4+8x$ равна:

а. -5x

б. $36x^2$

в. $4x^3 + 3$

г. $12x^3$

30.

Дано:

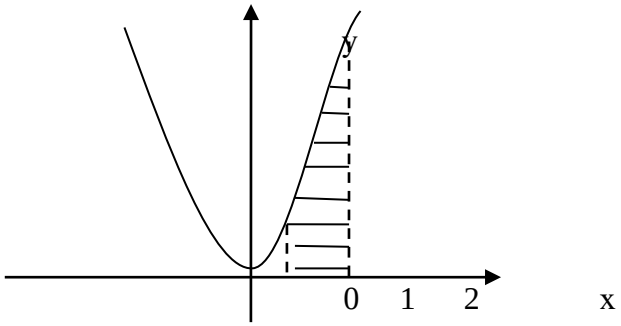
$f(x) = x^2$

$x_1 = 1$

$x_2 = 2$

$y = 0$

$S = ?$



а) S = 4

б) S = $2\frac{1}{3}$

в) S = $6\frac{1}{3}$

г) S = $\frac{25}{3}$

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Информационные технологии впрофессиональной деятельности»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан- Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3

II.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5

III.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10

IV.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина принадлежит к математическому и общему естественнонаучному учебному циклу раздела профессиональной подготовки учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цели освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» является формирование у обучающихся представления о различных технологиях сбора, хранения обработки и передачи информации в торговых и сервисных организациях.

***Задачи дисциплины*:**

- сформировать у обучающихся общее представление о содержании и особенностях современных информационных технологиях, применяемых на торговых предприятиях и предприятиях, предоставляющих сервисные услуги;
- сформировать знания о программных продуктах, применяемых в управлении торговлей.
- сформировать знания о потенциальных возможностях применения бухгалтерских и справочно-правовых информационных системах;
- сформировать знания о методах защиты коммерческой информации и правовых аспектах использования программного обеспечения;
- выработать практические навыки по использованию справочно-правовых систем для решения профессиональных задач;
- выработать практические навыки по использованию программных продуктов MS Office для решения профессиональных

задач.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;
- обрабатывать текстовую и табличную информацию;
- использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;
- создавать презентации;
- применять антивирусные средства защиты информации;
- читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;
- применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;
- пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;
- применять методы и средства защиты информации;

знать:

- основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;
- компьютера;
- основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;
- назначение и принципы использования системного и программного обеспечения;
- технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть Интернет);
- принципы защиты информации от несанкционированного доступа;
- правовые аспекты использования информационных технологий и программного обеспечения;
- основные понятия автоматизированной обработки информации;
- направления автоматизации бухгалтерской деятельности;
- назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;
- основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины «Информационные технологии в

профессиональной деятельности» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями

Код	Наименование результата обучения
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	***Объем часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**105**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**70**
в том числе:	
Лекции, уроки	30
Практические занятия, семинары	
лабораторные работы, в том числе:	40
контрольные работы, тестирование	
практические занятия, семинары	
курсовое проектирование	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**35**
в том числе:	
работа с конспектом лекций	
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе, реферат	
Промежуточная аттестация	***Экзамен***

Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
Тема 1. Информационные потребности и методы их изучения Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала*** Понятие информационного менеджмента. Информационные потребности. Методы изучения информационных потребностей. Классификация «непотребителей» информации.	**2**	2	
	Практические занятия	**2**		
	Лабораторный практикум №1 Построение схем информационных процессов, происходящих в разных сферах банковской деятельности.	2		7
	Самостоятельная работа	**2**		
	1) Изучите новую литературу 2) Работа с конспектом лекций	2		
Тема 2 информационнot обеспечение системы управления экономическим объектом Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала***	**2**	1	
	Информационное обеспечение системы управления экономическим объектом. Понятие информационная база. Обмен информационными сообщениями.	2		
	Практические занятия	**4**		
	Лабораторный практикум № 1. «Информационные процессы и информационные технологии»	2		7
	Лабораторный практикум №2 Презентация «Архитектура информационной системы …» (по	2		7

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	вариантам)			
	Самостоятельная работа	**1**		
	1. Изучение новой литературы 2. работа с конспектом лекций	1		
Тема 3. Информационны етехнологии, их свойства и классификация Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала***	**4**	2	
	Технология автоматического перевода	4	1	
	Технология оцифровки печатных документов		2	
	Технологии проверки орфографии		1	
	Технологии голосового ввода		2	
	Технологии рукописного ввода		1	
	Практические занятия	**4**		
	Лабораторный практикум №3: Технологии работы с текстовыми документами.	4		
	Самостоятельная работа	**4**		
	1) Работа с новой литературой деятельности. 2) Ознакомьтесь с новыми возможностями MS Word на сайте производителя http://www.microsoft.com/ru-ru/default.aspx	2 2		
Тема 4. Управление экономическим объектом Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Система управления экономическим объектом	4	2	
	Экономические информационные системы		1	
	Свойства экономических информационных систем		2	
	Классификация экономических информационных систем		3	
	Практические занятия	**10**		
	Лабораторный практикум №4: Работа с данными в MS Excel	10		10
	Самостоятельная работа	**6**		
	1) Изучите новую литературу 2) Ознакомьтесь с возможностями MS Excel на сайте производителя http://www.microsoft.com/ru-ru/default.aspx	6		
Тема 5. Информационные технологии лежащие в основе построения экономических	***Содержание учебного материала***	**6**		
	Определение и назначение баз данных	6	1	
	Обзор информационных технологий, лежащих в основе построения		1	

информационных систем	корпоративных экономических информационных систем			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	данных (СУБД)			
	Области применения баз данных		1	
	Информационная модель данных и ее состав		2	
	Основные понятия реляционных БД		2	
	Типы взаимосвязей в модели данных		2	
	Проектирование БД		2	
	Основные компоненты и возможности СУБД Access		2	
	Практические занятия	**6**		
	Лабораторный практикум №5 Создание БД клиентов магазина «Мой магазин» (компьютерная симуляция)	6		10
	Самостоятельная работа	**6**		
	1. Читать материал учебника: а) ознакомьтесь с новой литературой	2		
	б)Конспект «Персонифицированная работа с клиентами» по статье http://www.marketing.spb.ru/soft/crm/controlled_process.htm	4		
Тема 6. Выбор экономических информационных систем используемых в менеджменте Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Подходы к выбору экономических информационных систем	4	2	
	Критерии выбора экономических информационных систем		2	
	Принципы оценки конфигурации автоматизированной системы		3	
	Обзор рынка программного обеспечения, используемого в экономике и управлении			
	Поиск юридической, экономической и финансовой информации с использованием «КонультантПлюс»			
	Практические занятия	**4**		
	Лабораторный практикум №6. Работа в среде «КонсультантПлюс»:	4		11
	Самостоятельная работа	**4**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	1. Подготовка лабораторному практикуму «КонультантПлюс» Диск «Высшая школа» /КонсультантПлюс	4		
	2. Работа с конспектом			
Тема 7. Информационные технологии поддержки принятия решения Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Обзор ИТ управления, предназначенных для оперативной и аналитической обработки данных	4	1	
	Система поддержки принятия решения (СППР)		1	
	Характеристика ПО оперативного управления Характеристика ПО тактического управления Характеристика ПО стратегического управления		1	
	Практические занятия	**8**		
	Лабораторный практикум №7 Автоматизация управления торговыми потоками	2		10
	Лабораторный практикум №8 Оптимизация закупок в среде MS Excel	2		10
	Лабораторный практикум №9 Определение экономических показателей работы магазина (компьютерная симуляция)	4		11
	Самостоятельная работа	**6**		
	1. Работа с конспектом	2		
	2. Презентация прикладное ПО управления торговым предприятием (по выбору)	4		5
Тема 8. Информационная безопасность и защита информации Формируемые компетенции ОК 4, 5, ПК 1.2, 2.1, 2.2, 2.4	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Понятие угроз информационной безопасности Риски и методы защиты информации Мероприятия по защите информации от несанкционированного доступа. Программы антивирусной защиты на российском рынке.	4	1	
	Практические занятия	**2**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	ТКУ, ПА баллы
	Лабораторный практикум №10 Методы защиты информации	2		7
	Самостоятельная работа	**6**		
	Эссе «Последствия использования нелицензионного ПО»	4		5
	Как защитить свой ПК (описание программных методов защиты информации, установленных на ПК студента, методов установки и настройки) - **конспект**	2		
Всего:		**105/35**		**100**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия лаборатории информационных технологий в профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.
3. Комплект учебно-наглядных пособий «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

Технические и программные средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя,стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью

подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электроннуюинформационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	**Используемые активные и интерактивные образовательные технологии**
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ЛР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего

профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474772.

2. Экономическая информатика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. Д. Романова [и др.] ; под редакцией Ю. Д. Романовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13400-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477105.

3. Шандриков, А. С. Информационные технологии : учебное пособие : [16+] / А. С. Шандриков. – 3-е изд., стер. – Минск : РИПО, 2019. – 445 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

4. Яковлев, В. Б. Статистика. Расчеты в Microsoft Excel : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Б. Яковлев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 353 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02551-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/415207.

Дополнительная литература:

1. Катунин, Г. П. Основы инфокоммуникационных технологий : учебное пособие : [12+] / Г. П. Катунин. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 734 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебное пособие : [12+] / Н. Б. Руденко, Н. Н. Грачева, В. Н. Литвинов, Е. В. Назарова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – Часть 1. – 189 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Моргунов, А. Ф. Информационные технологии в менеджменте : учебник для среднего профессионального образования / А. Ф. Моргунов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 310 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13830-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474748.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	**Наименование портала (издания, курса, документа)**	**Ссылка**
1.	Сайт Сообщество менеджеров	https://www.e-xecutive.ru/
2.	Сайт Фирма 1С	https://1c.ru/
3.	Сайт Клерк.ру	http://www.klerk.ru
4.	Официальный сайт Microsoft	http://www.microsoft.com/ru-ru/default.aspx
5.	Энциклопедия маркетинга: Создаем управляемый процесс работы с клиентами	http://www.marketing.spb.ru/soft/crm/controlled_process.htm

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе

лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для

инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
знать:	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, Самостоятельная работа, написание эссе, создание презентаций *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой
• основные методы и средства обработки, хранения, передачи и накопления информации;	
• компьютера;	
• основные компоненты компьютерных сетей, принципы пакетной передачи данных, организацию межсетевого взаимодействия;	
• назначение и принципы использования системного и программного обеспечения;	

• технологию поиска информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть Интернет);	самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• принципы защиты информации от несанкционированного доступа;	
• правовые аспекты использования	
информационных технологий и программного обеспечения;	
• основные понятия автоматизированной обработки информации;	
• направления автоматизации бухгалтерской деятельности;	
• назначение, принципы организации и эксплуатации бухгалтерских информационных систем;	
• основные угрозы и методы обеспечения информационной безопасности.	
уметь • использовать информационные ресурсы для поиска и хранения информации;	
• обрабатывать текстовую и табличную информацию;	
• использовать деловую графику и мультимедиа-информацию;	
• создавать презентации;	
• применять антивирусные средства защиты информации;	
• читать (интерпретировать) интерфейс специализированного программного обеспечения, находить контекстную помощь, работать с документацией;	
• применять специализированное программное обеспечение для сбора, хранения и обработки информации в соответствии с изучаемыми профессиональными модулями;	
• пользоваться автоматизированными системами делопроизводства;	
• применять методы и средства защиты информации;	
ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4	***Экзамен***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

1.	Экзамен ОК 4, ОК 5, ПК 1.2, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.4	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета,	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:
		включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично)**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — **70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Классификация информационных технологий.
2. Технологии создания баз данных полнотекстовой информации
3. Информационная безопасность и защита информации
4. Классификация информационных систем по охвату задач (масштабности).
5. Информационные хранилища и их использование для хранения баз знаний предприятия
6. Классификация информационных систем по сфере применения.
7. Классификация прикладного ПО управления торговым предприятием
8. Справочные правовые системы в профессиональной деятельности

9. Характеристика ПО оперативные управления
10. Характеристика ПО тактические управления
11. Характеристика ПО стратегические управления
12. Технологии баз данных
13. Определение, классификация и состав информационных систем.
14. Системная архитектура клиент-сервер.
15. Инструментальные средства разработки экспертных систем
16. Классификация информационных систем по характеру обработки данных.
17. Интеллектуальные технологии и системы: понятие, компоненты, классификация, организация, области применения
18. Определение, назначение, применение ГИС.
19. Системы поддержки принятия экономических решений.
20. Технологии голосового ввода
21. Информационные технологии анализа данных
22. Технологии обработки графики.
23. Этапы развития информационных технологий
24. Как можно создать запрос к базе данных?
25. Как устанавливаются связи между таблицами базы данных?
26. Опишите программное обеспечение платежной системы.

Задания 2-го типа

1. Для обработки данных, представленных в виде непрерывного ряда значений какой-либо физической величины, используются цифровые или аналоговые вычислительные машины? Обоснуйте ответ.
2. Для обработки данных, представленных в дискретной форме, используются цифровые или аналоговые вычислительные машины? Обоснуйте ответ.
3. В чем заключаются отличия между аналоговыми и гибридными ЭВМ? Обоснуйте ответ.
4. В чем заключаются отличия между цифровыми и гибридными ЭВМ? Обоснуйте ответ.
5. В чем заключаются отличия между BIOS (Basic Input/Output System) и UEFI (Unified Extensible Firmware Interface)? Обоснуйте ответ.
6. Нарушает ли производство интегрированных материнских плат принципы открытой архитектуры? Обоснуйте ответ.
7. В чем заключаются отличия между CISC и RISC процессорами? Обоснуйте ответ.
8. В чем заключаются отличия между CISC и VLIW процессорами? Обоснуйте ответ.
9. В чем заключаются отличия между CISC и MISC процессорами? Обоснуйте ответ.
10. В чем заключаются отличия между RISC и MISC процессорами? Обоснуйте ответ.
11. В чем заключаются отличия между RISC и VLIW

процессорами? Обоснуйте ответ.

12. В чем заключаются отличия между VLIW и MISC процессорами? Обоснуйте ответ.

13. В каких случаях включение технологии Hyper-Threading дает увеличение производительности, а в каких нет? Обоснуйте ответ.

14. Какие существуют способы повышения производительности за счет включения технологии Hyper-Threading и в чем заключаются их отличия? Обоснуйте ответ.

15. Для повышения быстродействия системы целесообразно использовать статическую или динамическую оперативную память? Обоснуйте ответ.

16. В чем заключаются отличия между SRAM (Static Random Access Memory) и DRAM (Dynamic Random Access Memory)? Обоснуйте ответ.

17. Может ли пользователь самостоятельно изменять значения таймингов оперативной памяти? Обоснуйте ответ.

18. Как связаны между собой латентность и тайминги оперативной памяти? Обоснуйте ответ.

19. Какой из нижеперечисленных способов подключения устройств сопряжения предоставляет наибольшую скорость и уровень безопасности:

- через системную магистраль
- через параллельный интерфейс
- через последовательный интерфейс
- через универсальную системную шину USB

Обоснуйте ответ.

20. Какую пропускную способность: симметричную или асимметричную выгоднее использовать при доступе к сети Internet через цифровой модем? Обоснуйте ответ.

21. Для повышения быстродействия системы необходимо установить оперативную память с синхронным или асинхронным интерфейсом? Обоснуйте ответ.

22. В чем заключаются отличия между элементами САПР различного класса: базовые («легкие»), среднего уровня и продвинутые («тяжелые»)?

23. В чем заключаются отличия между интерфейсами BlueTooth, USB и FireWire? Обоснуйте ответ.

24. В чем заключаются отличия между IP адресом и MAC адресом? Обоснуйте ответ.

25. В чем заключаются отличия между системами Symmetric Multiprocessing (SMP) и Massive parallel processing (MPP)? Обоснуйте ответ.

Задания 3-го типа

1. В MS Excel составьте таблицы и введите формулы для расчета учетной информации по выданным кредитам

2. В MS Excel составьте таблицы и введите формулы для расчета показателей прибыли предприятия

3. В MS Excel составьте таблицы и введите формулы для расчета заработной платы и отчислений для условного предприятия
4. Оформите документ MS Word по следующему образцу.
5. В MS Excel составьте таблицу, содержащую сведения о сотрудниках условного предприятия и проведите выборку данных по фильтрам
6. Создайте информационное письмо для клиентов о новой линейке продуктов фирмы.
7. Создайте шаблон факса, используя возможности Microsoft Office.
8. Как можно автоматизировать процесс создания документа, используя возможности Microsoft Office. Продемонстрируйте ответ.
9. Создайте рассылку документа нескольким сотрудникам. Продемонстрируйте все возможные варианты.
10. Создайте документ «Факсимильное сообщение» на основе стандартного шаблона Microsoft Word.
11. Используя сводные таблицы и сводные диаграммы MS Excel, провести анализ деятельности условного предприятия в разрезе товаров и контрагентов.
12. В MS Excel составить таблицу для разных вариантов инвестирования под разные сроки и проценты, используя таблицу данных.
13. Продемонстрируйте технологию создания шаблона наиболее часто используемого документа для автоматизации деятельности сотрудника предприятия.
14. Используя метод консолидации в MS Excel, проиллюстрируйте технологию составления сводных отчетов
15. При создании OLAP-таблицы «Отчет о продажах» были использованы следующие данные: Товары, Даты, Суммы продаж. Разместите эти данные в структуре сводной таблицы.
16. В MS Access создайте базу данных из трех таблиц. Предусмотрите связи. Создайте формы.
17. В созданной базе данных MS Access, состоящей из 3-хзажанных таблиц, создайте запросы для вывода итоговых данных
18. В предложенной базе данных MS Access создайте отчеты для различных данных
19. В созданной базе данных MS Access создайте формы разного типа для различных данных
20. Используя инструментарий КонсультантПлюс, постройте список документов принятых Центробанком за последний квартал
21. Продемонстрируйте возможности поиска информации в интернете. Найдите фирмы, продающие автомашины Nissan Almera Classic по минимальной цене.
22. Подготовьте документ, содержащий описание товара и таблицу стоимости товара с точками продаж.
23. Проиллюстрируйте технологию OLAP-анализа на примере сводных таблиц

24. Опишите риски информационной безопасности условного предприятия.

25. В MS Access подготовьте отчет об успеваемости студентов за семестр по группам.

1. Укажите номер правильного ответа

Информация может быть классифицирована по следующему числу признаков:

1) трем
2) шести
3) девяти
4) двенадцати

2. Укажите номер правильного ответа

Какое из определений информационной системы (ИС) соответствует понятию,
приводимому в действующем федеральном законе России:

1) ИС — организационно упорядоченная совокупность документов (массивов документов) и информационных технологий, в том числе с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы
2) ИС — совокупность содержащейся в базах данных информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий и технических средств
3) ИС – комплекс, состоящий из информационного фонда и процедур: управляющей, информационного поиска и обработки, позволяющих накапливать, хранить, корректировать и выдавать информацию

3. Укажите номер неправильного ответа

1. Информации присущи следующие свойства:

1) атрибутивные
2) динамичные
3) статические
4) прагматические

4. Укажите номер правильного ответа

Какое из ниже перечисленных высказываний истинно:

1) информация – это знание
2) данные – это информация
3) знание – это информация
4) данные – это знание

5. Укажите номер правильного ответа

2. Закон Брэдфорда описывает математическую закономерность:

1) рассеяния информации
2) концентрации информации
3) конгруэнтности информации
4) неопределенности информации

6. Укажите номер правильного ответа

В истории развития мировой цивилизации выделяется следующее число этапов:

1) пять

2) шесть
3) семь
4) восемь
5) девять
7. Укажите номер неправильного ответа
Основные типы информационных услуг по технологии их предоставления включают предоставление:
1) спорадической информации
2) регламентной информации
3) аналитической информации
4) эмерджентной информации
8. Укажите номер правильного ответа
Количество динамических свойств информации равно:
1) двум
2) трем
3) четырем
4) пяти
9. Укажите номер правильного ответа
Какое из определений информационной технологии (ИТ) соответствует
приводимому в действующем федеральном законе России:
1) ИТ — процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления,
распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов
2) ИТ – совокупность методов, способов и средств сбора, регистрации, хранения, поиска,
накопления, обработки, генерации, анализа, передачи и распространения данных,
информации и знаний на основе применения средств вычислительной техники,
программных средств и телекоммуникаций
3) ИТ – интегрированный процесс, использующий совокупность средств и методов
сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о
состоянии объекта, процесса или явления
10. Укажите номер правильного ответа
Основных форм существования информации:
1) три
2) четыре
3) пять
4) шесть
11. Укажите номер правильного ответа
Число видов основных информационных служб, оказывающих информационные услуги, равно:
1) пяти
2) шести

3) семи
4) восьми
5) девяти
12. Расставьте в необходимом порядке (от 1 до 4) последовательность декомпозиции ИС на
компоненты:
1) задачи _ —
2) подсистемы —
3) операции —
4) процессы —
13. Укажите номер правильного ответа
Количество пользователей сети Интернет в России превысило в 2012 г. (млн. абонентов):
1) 50
2) 60
3) 70
4) 80
14. Укажите номер правильного ответа
В состав подсистемы «Информационное обеспечение» ИС входит следующее число основных компонент:
1) семь
2) восемь
3) девять
4) десять
15. Укажите номер неправильного ответа
Функциональные подсистемы ИС могут строиться по следующим принципам:
1) матричному
2) предметному
3) проблемному
4) функциональному
16. Укажите номер неправильного ответа
В число обеспечивающих подсистем ИС входят следующие:
1) правовое обеспечение
2) кадровое обеспечение
3) технологическое обеспечение
4) программное обеспечение
17. Укажите номер неправильного ответа
Экономические законы развития информационных технологий и ИС – это:
1) закон Г. Мора
2) закон Р. Меткалфа
3) закон Г. Мура
4) закон фотона
18. Укажите номер правильного ответа
Технологические процессы в ИС можно классифицировать по следующему количеству классов:
1) три

2) пять
3) семь
4) девять
19. Укажите номер правильного ответа
В состав обеспечивающей подсистемы «Программное обеспечение» входят следующее число компонент:
1) четыре
2) шесть
3) восемь
4) десять
20. Укажите номер правильного ответа
Показатель стоимостных затрат на технологический процесс представляет собой сумму по следующему количеству статей затрат:
1) четыре
2) шесть
3) восемь
4) десять
21. Укажите номер неправильного ответа
По цели и месту воздействия технологической операции в ИС выделяются следующие подклассы, отличающиеся:
1) трудовыми затратами
2) стоимостными затратами
3) уровнем подготовки персонала
4) распределением ошибок, вносимых в технологический процесс
22. Укажите номер правильного ответа
Технологические операции в ИС можно классифицировать по следующему количеству классов:
1) четыре
2) шесть
3) восемь
4) десять
23. Укажите номер неправильного ответа
Основные проблемы внедрения ИТ в организации включают:
1) организационные и кадровые
2) концептуальные
3) технические
4) финансовые
24. Укажите номер правильного ответа
Инструментарий ИТ включает следующее количество классов:
1) 6
2) 8
3) 10
4) 12
25. Укажите номер правильного ответа
При создании ИС реализуются следующее число стадий:
1) две
2) четыре
3) шесть

4) восемь
26. Укажите номер правильного ответа
В соответствии с действующим законом РФ понятие «информация» определяется как:
1) сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления
2) сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления
3) сведения, рассматриваемые в процессе их передачи или восприятия, позволяющие расширить знания об интересующем объекте
4) сведения, передаваемые одними людьми другим людям устным, письменным или каким-либо другим способом
27. Укажите номер правильного ответа
Хронология смены инструментария информационных технологий включает следующее число этапов:
1) 4
2) 5
3) 6
4) 7
28. Укажите номер правильного ответа
Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» принят в:
1) 2000 г.
2) 2002 г.
3) 2004 г.
4) 2006 г.
29. Укажите номер правильного ответа
Количество основных функций Интернета равно:
1) трем
2) пяти
+3) семи
4) девяти
30. Укажите номер правильного ответа
Под термином IT-технология понимается:
1) интернет-технология
2) интеллектуальная технология
3) информационная технология
4) интранет-технология
31. Укажите номер неправильного ответа
К современным инновационным технологиям относятся:
1) облачные вычисления
2) семантические технологии
3) I IT-технологии
4) технологии мобильных компьютерных платформ
32. Укажите номер правильного ответа
Свойства информации могут быть классифицированы по следующему числу групп:
1) трем

2) четырем
3) пяти
4) шести
33. Укажите номер правильного ответа
Количество основных обеспечивающих подсистем ИС равно:
1) семи
2) восьми
3) девяти
4) десяти
34. Укажите номер неправильного ответа
В число основных обеспечивающих подсистем ИС входят:
1) технологическое обеспечение
2) математическое обеспечение
3) эргатехничесское обеспечение
4) лингвистическое обеспечение
Укажите номер неправильного ответа
35. Документооборот, связанный с процессами управления ИС, включает следующие основные группы документальных потоков:
1) потоки, связанные с управлением функционирования ИС
2) потоки, связанные с управлением развития ИС
3) потоки внутренних и внешних документов
4) директивные и распорядительные документы
Укажите номер неправильного ответа
36. В число основных всероссийских центров НТИ входят:
1) ФИТС
2) ВНТИцентр
3) ВИНИТИ
4) ВИМИ
5) Информрегистр
Укажите номер правильного ответа
37. Microsoft Office включает следующее число основных приложений:
1) 4
2) 5
3) 6
4) 7
Укажите номер неправильного ответа
38. Основные этапы обработки и учета офисной информации включают:
1) учет информации
2) декомпозицию информации
3) анализ
4) принятие решений
Укажите номер правильного ответа
39. При классификации информационных технологий выделяется следующее число классов:
1) 4
2) 5
3) 6

4) 7

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Экономика организации»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)*** **Квалификация выпускника:** ***менеджер по продажам*** **Форма обучения:** ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... 7
IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 15

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Экономика организации» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 539, и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального учебного цикла. Знания по дисциплине «Экономика организации» могут использоваться в дисциплинах профессиональных модулей.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Целью «Экономика организации» является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области экономики организации.

***Задачи дисциплины*:**

- реализация требований, установленных государственным общеобразовательным стандартом среднего профессионального образования к подготовке специалистов по вопросам экономики, финансов, кредита и менеджмента;
- обеспечение обучающихся системой знаний об основах экономики предприятия;
- формирование навыков практического использования полученных знаний в практике организации экономической работы на предприятии.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- определять организационно-правовые формы организаций;
- планировать деятельность организации;
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;
- заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;
- рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату;

- находить и использовать необходимую экономическую информацию;

знать:

- основные принципы построения экономической системы организации;
- управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- механизмы ценообразования, формы оплаты труда;
- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;
- планирование деятельности организации.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы.

Вид учебной работы	***Объем часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**120**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**80**
в том числе:	
лекции, уроки	40
лабораторные работы	
практические занятия, семинары	40
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**40**
в том числе:	
работа с конспектом лекций	40
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе	
работа над курсовой работой (проектом)	-
Промежуточная аттестация	***Дифф. Зачет[1]***

Тематический план дисциплины

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)** *(если предусмотрены)*	**Объем часов**	**Уровень освоения**	**Баллы ТКУ, ПА**
Тема 1. Введение в экономику предприятия. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 7, 12 ПК 2.3, 2.4	***Содержание учебного материала***	**10**		
	организационно-правовые формы организаций	10	1	
	отраслевые особенности организации (предприятия) в условиях рынка		1	
	структура организации; типы организаций		2	
	основы ценообразования		2	
	Практические занятия	**6**		**15**
	1. Практическое занятие Предмет и метод экономики организации	6		15
	Самостоятельная работа	**10**		**10**
	1. Эссе на тему: • Экономическая модель	10		10

[1] Дифференцированный зачет

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	современной организации			
Тема 2. Экономические ресурсы и показатели деятельности предприятия. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 7, 12 ПК 2.3, 2.4	***Содержание учебного материала***	**10**		
	Экономические ресурсы и энергосберегающие технологии	10	3	
	Основные производственные фонды		2	
	Оборотные производственные фонды		2	
	Практические занятия	**8**		**15**
	Практическое занятие: Особенности привлечения и использования экономических ресурсов в организациях	8		15
	Самостоятельная работа	**10**		**10**
	работа с конспектом лекций	10		
	изучение новой литературы			5
	выполнение домашних заданий			5
Тема 3. Экономика труда. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 7, 12 ПК 2.3, 2.4	***Содержание учебного материала***	**10**		
	Трудовые ресурсы, персонал организации	10	2	
	Показатели эффективности использования трудовых ресурсов организации		2	
	Формы оплаты труда		1	
	Системы оплаты труда			
	Деловая игра: Организация процесса труда			
	Практические занятия	**10**		**15**
	Практическое занятие*:* 1. Экономическая оценка эффективности использования трудовых ресурсов организации. Групповая дискуссия.	10		15
	Самостоятельная работа	**10**		**10**
	работа с конспектом лекций	10		
	изучение новой литературы			5
	выполнение домашних заданий			5
Тема 4. Экономико-технологическая	***Содержание учебного материала***	**10**		
	Производственный и технологический процесс	10	3	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
модель промышленного производства. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 7, 12 ПК 2.3, 2.4	Рабочее место и производственная технология		1	
	Организация документооборота и расчетов на предприятии гостиничного сервиса		2	
	Экономические результаты работы организации. Разбор конкретных ситуаций.		2	
	Практические занятия	**16**		**15**
	Практическое занятие: Организация производственного и технологического процессов на предприятии	16	1	15
	Самостоятельная работа:	**10**		**10**
	работа с конспектом лекций	10		
	изучение новой литературы			5
	выполнение домашних заданий			5
Всего		**120/40**		**100**
ОК 1 - ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 2.3, ПК 2.4				**Дифф. зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия учебногокабинета экономики организации.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.

2. Видеопроекционное оборудование.
3. Программное обеспечение общего и специального назначения:

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1.Забелина, Е. А. Экономика организации: учебная практика : учебное пособие : [16+] / Е. А. Забелина. – Минск : РИПО, 2019. – 271 с.
: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2.Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473645.

3.Основы экономики организации. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 299 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9279-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471048.

4.Экономика предприятия: учебное пособие + тетрадь практикум / под ред. Новашиной Т.С. – МФПУ ««БКТ»», 2018. – 92 с.

Дополнительная литература:

1. Беляцкая, Т. Н. Экономика организации : учебное пособие / Т. Н. Беляцкая. – Минск : РИПО, 2020. – 285 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Неяскина, Е. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для СПО : [12+] / Е. В. Неяскина, О. В. Хлыстова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 352 с. : ил, табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Мокий, М. С. Экономика организации : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский ; под редакцией М. С. Мокия. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 297 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13970-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469434.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Вопросы экономики	http://www.vopreco.ru/
2.	Экономика и управление на предприятии: научно-образовательный портал	http://www.eup.ru/
3.	Экономика предприятия	http://www.ecanomika.ru/
4.	Экономический анализ: теория и практика	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
5.	Справочная поисковая система «Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru/
6.	Контур.Норматив. Справочно-правовая система. Всегда актуальное налоговое, трудовое, гражданское законодательство РФ: кодексы и законы, нормативно-правовые акты, постановления правительства.	https://normativ.kontur.ru/

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с

ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его

локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309

«Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
уметь:	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, профессиональные тренинги Самостоятельная работа, написание эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• определять организационно-правовые формы организаций	
• планировать деятельность организации;	
• определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации;	
• заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;	
• рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату;	
• находить и использовать необходимую	
экономическую информацию.	
знать:	
• основные принципы построения экономической системы организации;	
• управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;	
• механизмы ценообразования, формы оплаты труда;	
• основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;	
• состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;	
• планирование деятельности организации;	
ОК 1 – ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 2.3, ПК 2.4	***Дифференцированный зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл

1.	Дифференцированный зачет/ ОК 1 – ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 2.3, ПК 2.4	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично)**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. — **70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. — **50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. — **менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие экономики предприятия. Экономические ресурсы: средства труда, предметы труда, рабочая сила
2. Виды цен, структура цены
3. Регулирующая роль налогов
4. Экономическая модель предприятия
5. Формирование и состав имущества предприятия
6. Основные фонды: понятие, материально-вещественная и стоимостная форма
7. Классификация основных фондов
8. Физический и моральный износ, амортизация основных фондов
9. Производственная программа и производственная мощность
10. Оборотные фонды: понятие, материально-вещественная и

стоимостная форма

11. Классификация оборотных фондов
12. Трудовые ресурсы и персонал предприятия
13. Рабочее время и производительность труда
14. Повышение производительности и эффективности труда
15. Нормирование труда на предприятии
16. Принципы организации заработной платы
17. Формы и системы оплаты труда
18. Система доплат и надбавок
19. Организационная и производственная структура промышленного предприятия
20. Элементы производственной структуры
21. Методы ценообразования
22. 22.Производственная и непроизводственная инфраструктура предприятия.
23. Типы организации промышленного производства.
24. Производственный процесс и принципы его организации.
25. Производственный цикл.

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте показатели эффективности использования оборотных активов
2. Перечислите источники формирования оборотных активов
3. Какие организации имеет обособленный капитал?
4. Каковы ключевые характеристики современного процесса налогообложения
5. Чем различаются основные фонды и оборотные фонды предприятия?
6. Чем различаются прямые и косвенные затраты?
7. В чем особенность экономических и бухгалтерских затрат?
8. Направления использования амортизационных отчисленных
9. Приведите определение и классификацию сдельной заработной платы и охарактеризуйте ее
10. Дайте определение понятия «трудовые ресурсы» и термина «трудовой потенциал»
11. Раскройте содержание понятий «экономически активное население», «экономически неактивное население»
12. Назовите основные признаки и категории структуры персонала предприятия
13. На каких принципах основывается распределение работников предприятия?
14. Какие формы оплаты труда существуют?
15. Каковы функции заработной платы?
16. Что понимается под организацией заработной платы?
17. Каковы принципы организации и что является основой организации заработной платы?

18. Что такое минимальный размер оплаты труда и как определяется его размер?

19. Перечислите основные элементы организации оплаты труда и поясните их значение.

20. Назовите формы оплаты труда и условия их применения.

21. В каких случаях применяют бестарифную систему оплаты труда?

22. Каковы принципы и особенности рынка труда?

23. Какие виды рынков труда существуют?

24. Что такое занятость населения?

25. Какие основные методы мотивации персонала используются в частных и государственных организациях?

26. Как вы думаете, почему конкуренция на рынке труда вытесняет на его периферию более уязвимые группы населения (женщин, немолодых работников, инвалидов и др.)?

Задания 3-го типа

Задача 1.

Индивидуальный предприниматель имеет долю в складочном капитале полного товарищества 20%. Складочный капитал товарищества 10 млн. руб. Чистые активы к концу года составили 9 млн. руб., а чистая прибыль товарищества за год – 2 млн. руб. Сколько прибыли получит частный предприниматель?

Задача 2.

Определите оптовую (отпускную) цену на товар, если себестоимость его выпуска – 600 руб. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность – 20% к затратам, ставка акциза – 15%, ставка НДС – 18%

Задача 3.

Нефтебаза закупила ГСМ (бензин с октановым число выше 80) 1600т. у завода-изготовителя на сумму 20 млн руб. Издержки обращения и прибыль нефтебазы с учетом закупленных объемов ГСМ от их реализации через собственную сеть АЗС составили 18 млн руб. Определите косвенные налоги, уплачиваемые в бюджет от реализации ГСМ заводом-изготовителем, нефтебазой.

Справочно: акциз на бензин с октановым числом выше 80 – 3629 руб. за тонну, берется с производителя. НДС – 18%.

Задача 4.

На основании приведенных данных рассчитать стоимость чистых активов ОДО и сделать выводы.

Сформированный уставный фонд – 2000 евро; курс евро в день расчета – 3150 р.; основные средства – 8 610 000 р.; кредиторская задолженность – 44 690 000 р.; запасы – 13 326 000 р.; налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям – 12 082 000 р.; дебиторская задолженность – 3 404 000 р.; денежные средства – 1 690 000 р.; краткосрочные обязательства по займам и кредитам – 17 368 000

р.

Задача 5.

Розничная цена продукта 58 руб. Торговая надбавка 20%. Оптовая надбавка 10%. Ставка НДС 10%. Определите оптовую цену производителя.

Задача 6.

Участниками полного товарищества являются агрофирма «Идари», предприятие «Элла» и магазин «Кортитла». Для каждого участника в складочном капитале соответственно: 800 тыс. руб, 900 тыс. руб., 1200 тыс. руб. Кредитор предъявил иск к товариществу на сумму 2500 тыс. руб., но чистые активы товарищества оценены только на 2000 тыс. руб. Магазин «Кортила» объявлен несостоятельным. Какова сумма

дополнительной ответственности, возлагаемая на агрофирму?

Задача 7.

Полная себестоимость продукта 10 000 руб. Рентабельность продукции 10%. Ставка акциза 55. Ставка НДС 18%. Определите отпускную оптовую цену продукта.

Задача 8.

Акционерное общество имеет уставный капитал на сумму 800 тыс. руб. и минимальный размер резервного фонда. По итогам хозяйственной деятельности чистые активы составили 750 тыс. руб., а чистая прибыль –120 тыс. руб. Определить возможную сумму, направляемую на выплату дивидендов.

Задача 9.

Предприятие реализует партию из 40 наименований товаров на сумму 22 000 руб., включая НДС на сумму 3667 руб. При этом израсходованные при этом материалы приобретены предприятием у поставщиков на сумму 7000 руб., включая НДС – 1167 руб.

Определите:

1) добавленную на предприятии стоимость в расчете на единицу продукции в сумме;

2) сумму НДС в рублях, которая должна быть перечислена в бюджет;

3) НДС, перечисленный в бюджет, в процентах к добавленной стоимости.

Задача 10.

Определите размер посреднической надбавки в процентах к оптовой цене, если известно, что продукция реализуется в розничный магазин через оптового посредника по цене 18,7 руб. за единицу в количестве 120 шт. Издержки обращения оптового посредника составляют 328,8 руб. Рентабельность – 30% к издержкам обращения. Ставка НДС – 18%.

Выполните тестовое задание.

Общие рекомендации по выполнению тестового задания.

1. Внимательно прочитайте задание, выберите правильный вариантответа.

2. Задание выполняется на бланке ответа и сдается для проверки преподавателю.

1. **Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме:**

А. товарищества на вере

Б. полного товарищества

В. полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества)

2. **Полное товарищество** это……

А. коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества. Они несут ответственность по обязательствам общества не только в размере своих вкладов в складочный капитал, но и всем принадлежащим им имуществом, то есть «полную», неограниченную ответственность.

Б. коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, где распределение доходов по итогам его деятельности между участниками происходит с соблюдением принципа уравнительности

В коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, в котором, кроме директора, все его участники привлекаются в качестве наемной рабочей силы.

3. Товарищество на вере это …..

А. коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой есть две категории членов: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). Участники занимаются деятельностью от имени товарищества и несут ответственность имуществом

Б. коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой есть две категории членов: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). Общество, которое выпускает акции для осуществления своей деятельности.

В. коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой есть две категории членов: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики отвечают только своим вкладом.

4. Высшим органом управления акционерным обществом является…

А. общее собрание его акционеров.

Б. совет директоров

В. акционеры

5. Потребительский кооператив это…

А. называются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Б. добровольное объединение граждан и юридических лиц для удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах. К потребительским кооперативам относят жилищно-строительные, гаражно-строительные, дачно-строительные, жилищные накопительные, кредитные потребительские кооперативы.

В. называется некоммерческая организация, учрежденная гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

6. **Перечислите основные направления организации промышленности в условиях рыночной экономики:**

А. Научная организация производства; научная организация промышленности.

Б. Научная организация производства; научная организация труда; научная организация управления.

В. Научная организация управления, научная организации труда.

7. **Унитарное предприятие** это…

А. Частично наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником

Б. Наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником

В. государственная или муниципальная коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней неделимое имущество.

8. **Как называется последняя стадия существования предприятия**

А. Реорганизация

Б. Ликвидация

В. Закрытие

9. **Перечислите основные черты предприятия:**

А. Производственно-техническое единство, предполагающие общность процессов производства, капитала, технологии;

Б. Организационное единство, так как предприятие – это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления;

В. Экономическое единство, выражающиеся в общности материальных, финансовых, технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

Г. Все ответы верны.

10. **Перечислите основные функции цены:**

А.измерительная, стимулирующая, распределительная, регулирующая, учётная.

Б.стимулирующая, распределительная, регулирующая, количественная.

В.измерительная, стимулирующая, распределительная, регулирующая.

11. **Ценообразование это….**

А. затраты фирмы и прибыль фирмы

Б. процесс формирования цен на товары и услуги.

В. взаимодействия спроса и предложения

12. **По способу установления различают цены:**

А. твердые; подвижные; переменные.

Б. подвижные; скользящие, устойчивые.

В. твердые; подвижные; скользящие.

13. По виду объектов налогообложения налоги делятся на

А. прямые и косвенные.

Б. прямые и устойчивые.

В. обязательные и косвенные

14. **Финансовые ресурсы** это…

А. часть национального богатства;

Б. процесс становления (формирования), функционирования и развития предприятия, снабжая его всеми видами остальных необходимых ресурсов.

В. часть национального дохода сконцентрированная в руках государства и предприятий.

15. **Балансовая стоимость это…**

А. это стоимость основных фондов, по которой они учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета.

Б. баланс компании

В. капитал предприятия

16. **Основными нормативным документами, регулирующими процесс начисления амортизации, являются:**

А. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и бюджет организации.

Б. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и амортизация предприятия.

В. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и глава 25 Налогового кодекса (Налог на прибыль организаций).

17. **Коэффициент обновления это…**

А. показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как отношение стоимости введенных в действие в течение года основных фондов к стоимости основных фондов на конец года.

Б. показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как поступившие основные фонды за отчетный период к средней стоимости основных фондов.

В. показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как поступившие основные фонды за отчетный период к стоимости основных фондов на начало периода;

18. **Перечислите основные элементы оборотных производственных фондов:**

А. сырье и основные материалы

Б. вспомогательные материалы

В. покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия.

Г. Все ответы верны.

19. **Фонды обращения** это …

А. часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготовленный продукт.

Б. это предметы труда, потребляемые в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года, которые полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

В. часть оборотных фондов, функционирующая в сфере обращения в товарной и денежной формах. Наличие фондов обращения у предприятия наряду с производственными фондами обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства.

20. ***Оборотные производственные фонды*** это…

А. это предметы труда, потребляемые в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года, которые полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Б. это предметы труда, потребляемые в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года, которые полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

В. часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготовленный продукт.

1. ***Трудовые ресурсы*** – это…

А. Запас трудовых возможностей у людей.

Б. Люди проявляющие инициативу к трудоустройству.

В. трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно полезной трудовой деятельностью.

2. **В сдельную форму оплаты труда не входит:**

А. контрактная

Б. прямая сдельная

В. сдельно-премиальная

Г. сдельно-прогрессивная

3. **Если производительность труда растет за счет увеличения фонда рабочего времени, то это означает:**

А.внедрение новой техники

Б.интенсивный путь

В. совершенствование организации производства

Г. экстенсивный путь

4. **На предприятиях существует несколько *форм разделения труда*:**

А. *Функциональное , Пооперационное*

Б. *Профессиональное, Квалификационное*

В. *Технологическое, Предметное*

Г. Все ответы верны

5. **Норма выработки - это:**

А.количество натуральных единиц продукции на 1-го работающего

Б.стоимость реализованной продукции на 1-го работающего

В.стоимость товарной продукции на 1-го работающего

Г.численность работников, которыми может эффективно руководить один менеджер.

6. **Нормы времени – это:**

А. количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест, производственных площадей и т.д.), которые работник или группа работников соответствующей квалификации должны обслужить в единицу времени в определенных организационно-технических условиях

Б.количество рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения объема работ в конкретных организационно-технических условиях

В.установленный объем работ, который работники или группа работников (звено, бригада) соответствующей квалификации должны выполнить в единицу рабочего времени (час, смену и т.д.) в определенных организационно-технических условиях

Г.численность работников (количество структурных подразделений), которыми может эффективно руководить один менеджер.

7. **Какие модификации имеет п*овременная оплата***

А. Простая повременная, сдельная.

Б. повременная, сдельная, примеальная.

В. Простая повременная, современно-премиальная.

8. **Рассчитать норму обслуживания на смену, если в ней 8 ч. при следующих условиях: Тпз – 10 мин., Тотл – 30 мин., норматив времени на обслуживание одной единицы оборудования (чел.-ч.) – 10 мин. Норма времени на переход от одного оборудования к другому – 1 мин., обслуживание производится 2 раза в смену.**

А.20

Б.22

В.43

Г. 44

9. **Согласно ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» и ТК РФ в субъекте РФ региональным соглашением о минимальной заработной плате может устанавливаться размер минимальной заработной платы МРОТ в субъекте РФ:**

А. для всех работников, работающих на территории соответствующего субъекта РФ

Б. для работников, работающих на территории соответствующего субъекта РФ, за исключением работников организаций, финансируемых из федерального бюджета

В.нет правильного ответа

Г. только для работников, работающих на территории г. Москвы и г. Санкт-Петербурга

10. **Установление меры затрат труда в виде норм труда на выполнение определенных операций (изготовление единиц продукции) или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях – это:**

А.норма времени

Б.норма выработки

В.норма обслуживание
Г.нормирование труда

11. **Объём произведенной продукции за смену составил 400 шт. деталей продолжительность рабочей смены – 8 ч. Стоимость одной детали составляет 250 руб. Необходимо рассчитать часовую выработку в натуральном и стоимостном выражении.**

А. 31; 12500
Б. 3200; 100000
В. 50; 12500
Г. 50; 2000

12. **совокупность функциональных подразделений предприятия, включающая производственную структуру, производственную инфраструктуру, непроизводственную инфраструктуру и структуру управления – это:**

А. производственная структура предприятия
Б. Организационная структура предприятия
В. предприятие

13. **Производственная структура предприятия** это…

А. совокупность функциональных подразделений предприятия, включающая производственную структуру, производственную инфраструктуру, непроизводственную инфраструктуру и структуру управления
Б. совокупность образующих предприятие рабочих мест, участков, цехов и служб, их соотношение и взаимосвязи, возникающие в процессе производства продукции.
В. совокупность образующих предприятие.

14**. Организационной структурой, которая в наибольшей степени соответствует динамичным изменениям внешней среды, является... организационная структура:**

А. дивизиональная;

Б. матричная;

В. линейно функциональная.

15. Серийное производство характеризуется:

А. изготовлением ограниченного ассортимента продукции.

Б. характеризуется широким и непостоянным ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий. Образцы или не повторяются, или повторяются нерегулярно.

В. характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода.

16. **Единичное производство характеризуется:**

А. изготовлением ограниченного ассортимента продукции.

Б. характеризуется широким и непостоянным ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий. Образцы или не повторяются, или повторяются нерегулярно.

В. характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода.

17. **Производственный цикл – это…**

А. представляет собой календарный период времени нахождения его в производстве от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия (партии). Он может измеряться в минутах, часах, днях.

Б. один из важнейших технико-экономических показателей, который является исходным для расчета многих показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В. целесообразное изменение формы, состава (химического и физического) и структуры предметов труда.

18. **представляет собой календарный период времени нахождения его в производстве от запуска исходных материалов и полуфабрикатов в основное производство до получения готового изделия (партии). Он может измеряться в минутах, часах, днях – это…**

А. Производственный цикл изготовления изделия (партии изделий).

Б. Производственный цикл.

В. производство.

19. Технологические процессы классифицируются по следующим основным признакам:

А. по источнику энергии; по степени непрерывности воздействия на предмет труда; по виду используемого сырья.

Б. по способу воздействия на предмет труда; по кратности обработки сырья;

В. Все ответы верны

20. **Производственная инфраструктура предприятия- это …**

А. совокупность образующих предприятие рабочих мест, участков, цехов и служб, их соотношение и взаимосвязи, возникающие в процессе производства продукции.

Б. совокупность функциональных подразделений предприятия, включающая производственную структуру, производственную инфраструктуру, непроизводственную инфраструктуру и структуру управления.

В. совокупность подразделений, которые обслуживают основное и вспомогательное производство.

21.Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме:

А. товарищества на вере

Б. полного товарищества

В. полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества)

22.Полное товарищество это……

А. коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества. Они несут ответственность по обязательствам общества не только в размере своих вкладов в складочный капитал, но и всем принадлежащим им имуществом, то есть «полную», неограниченную ответственность.

Б. коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, где распределение доходов по итогам его деятельности между участниками происходит с соблюдением принципа уравнительности

В коммерческая организация, участники которой (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, в котором, кроме директора, все его участники привлекаются в качестве наемной рабочей силы.

23. Товарищество на вере это …..

А. коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой есть две категории членов: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). Участники занимаются деятельностью от имени товарищества и несут ответственность имуществом

Б. коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой есть две категории членов: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). Общество, которое выпускает акции для осуществления своей деятельности.

В. коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой есть две категории членов: полные товарищи и вкладчики (коммандитисты). Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики отвечают только своим вкладом.

24. Высшим органом управления акционерным обществом является…

А. общее собрание его акционеров.

Б. совет директоров

В. акционеры

25. Потребительский кооператив это…

А. называются добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей. Общественные и религиозные организации являются некоммерческими организациями. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Б. добровольное объединение граждан и юридических лиц для удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах. К потребительским кооперативам относят жилищно-строительные, гаражно-строительные, дачно-строительные,

жилищные накопительные, кредитные потребительские кооперативы.

В. называется некоммерческая организация, учрежденная гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Имущество, переданное фонду его учредителями (учредителем), является собственностью фонда. Учредители не отвечают по обязательствам созданного ими фонда, а фонд не отвечает по обязательствам своих учредителей.

26. **Балансовая стоимость это…**

А. это стоимость основных фондов, по которой они учитываются в балансе предприятия по данным бухгалтерского учета.

Б. баланс компании

В. капитал предприятия

27. **Основными нормативным документами, регулирующими процесс начисления амортизации, являются:**

А. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и бюджет организации.

Б. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и амортизация предприятия.

В. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и глава 25 Налогового кодекса (Налог на прибыль организаций).

28. **Коэффициент обновления это…**

А. показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как отношение стоимости введенных в действие в течение года основных фондов к стоимости основных фондов на конец года.

Б. показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как поступившие основные фонды за отчетный период к средней стоимости основных фондов.

В. показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как поступившие основные фонды за отчетный период к стоимости основных фондов на начало периода;

29. **Перечислите основные элементы оборотных производственных фондов:**

А. сырье и основные материалы

Б. вспомогательные материалы

В. покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия.

Г. Все ответы верны.

30. **Фонды обращения** это …

А. часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготовленный продукт.

Б. это предметы труда, потребляемые в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года, которые полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

В. часть оборотных фондов, функционирующая в сфере обращения в товарной и денежной формах. Наличие фондов обращения у предприятия наряду с производственными фондами обеспечивает непрерывность процесса воспроизводства.

31. ***Оборотные производственные фонды*** это…

А. это предметы труда, потребляемые в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года, которые полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

Б. это предметы труда, потребляемые в процессе производства в течение одного производственного цикла или в течение года, которые полностью переносят свою стоимость на готовую продукцию.

В. часть производственных фондов предприятий, целиком потребляемая в одном производственном цикле и полностью переносящая свою стоимость на изготовленный продукт.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Статистика»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)*** **Квалификация выпускника:** ***менеджер по продажам*** **Форма обучения:** ***очная***

Улан-Удэ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ..... 3

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... 8

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 16

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Статистика» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г., и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина принадлежит к профессиональному учебному циклу и является общепрофессиональной дисциплиной. Для ее изучения требуются знания по дисциплине общеобразовательной подготовки

«Математика». Знания по дисциплине «Статистика» используются при изучении общепрофессиональных дисциплин, т.к. они формируют понятийно-категориальный аппарат.

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Статистика» является формирование знаний о предмете, методах и задачах статистики как науки, помочь студентам овладеть основными приемами обработки статистических данных и приобрести навыки вычисления статистических показателей, познакомить с формами и порядком составления действующей статистической отчетности.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение методов формирования информационной базы статистики, в том числе статистического наблюдения, сводки и группировки, абсолютных, относительных и средних величин; методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- овладение инструментальными средствами для обработки и анализа данных о социально-экономических процессах;

<u>В результате освоения дисциплины обучающийся должен</u>

уметь:

- использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности;
- собирать и регистрировать статистическую информацию;
- проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;
- выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;

знать:

- предмет, метод и задачи статистики;
- принципы организации государственной статистики;
- современные тенденции развития статистического учета;
- основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;
- основные формы и виды действующей статистической отчетности;
- статистические наблюдения;
- сводки и группировки, способы наглядного представления статистических данных;
- статистические величины: абсолютные, относительные, средние;
- показатели вариации; ряды: динамики и распределения, индексы.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**114**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**76**
в том числе:	

Вид учебной работы	Объем часов
лекции, уроки	38
практические занятия, семинары	38
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**38**
в том числе:	
подготовка к дидактической игре	38
выполнение домашних заданий	
Промежуточная аттестация	***Зачет***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Сущность статистики как науки Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Предмет статистики и ее теоретические основы. Метод статистики. Статистическая совокупность. Единицы статистической совокупности и вариация признаков.	2	1	
	Практическое занятие	**2**		**10**
	Решение задач по теме	2		10
	Самостоятельная работа:	**2**		
	Изучение конспекта по теме	2		
Тема 2. Принципы организации государственной статистики Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Система государственной статистики в РФ. Основные задачи и принципы государственной статистики РФ. Функции органов государственной статистики.	4	1	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Тестирование по теме	4		10
	Самостоятельная работа:	**4**		
	Изучение конспекта по теме	4		
Тема 3. Этапы проведения и	***Содержание учебного материала***	**4**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
программа статистического наблюдения Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	Программно-методологические вопросы статистического наблюдения. Организационные вопросы статистического наблюдения	4	2	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Решение задач по теме	4		10
	Самостоятельная работа:	**4**		
	Составление программы статистического наблюдения конкретного объекта	4		
Тема 4. Организация статистического наблюдения Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Организация статистического наблюдения. Ответственность за нарушение порядка предоставления статистической информации, необходимой для проведения наблюдений	4	1	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Тестирование по теме	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Изучение конспекта по теме	4		
Тема 5. Сводка, группировка и ряды распределения в статистике, способы наглядного **представления статистических данных** Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Содержание и задачи сводки. Группировки, их виды, задачи и значения в анализе. Ряды распределения.	4	1	
	Понятие статистической таблицы. Виды таблиц. Основные правила составления и чтения таблиц. Виды графиков. Перегруппировка статистических данных.		1	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Решение задач по теме с использованием ПК «Способы наглядного представления статистических данных»	4		10

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Самостоятельная работа:	**4**		
	Составление статистической таблицы на заданную тему	4		
Тема 6. Классификация статистических показателей Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Виды статистических показателей. Абсолютные, относительные и средние показатели	4	1	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Тестирование по теме	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Решение задач на нахождение статистических показателей	4		
Тема 7. Средние величины и показатели вариации в статистике Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Сущность и значение средних величин. Средняя арифметическая и ее свойства	2	1	
	Взвешенные и простые средние степенные величины в статистике. Структурные средние.	2	1	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Решение задач по теме	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Решение расчетных задач	4		
Тема 8. Ряды динамики и индексы Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Ряды динамики. Виды рядов динамики: моментные и интервальные – абсолютных, относительных и средних величин с равностоящими уровнями и неравностоящими уровнями во времени	4	1	
	Понятие об индексах. Индивидуальные и общие. Агрегатная форма общего индекса. Индексы средних		1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	величин.			
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Тестирование по теме	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Изучение конспекта по теме	4		
Тема 9. Формирование выборочной совокупности Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Выборочное наблюдение. Индивидуальный, групповой и комбинированный отбор. Виды выборки.	4	2	
	Практическое занятие	**4**		**10**
	Тестирование по теме	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Основы выборочного исследования и формирования простой случайной выборки. Часть 1	4		
Тема 10. Оценка результатов выборочного наблюдения Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Ошибка выборочного наблюдения. Средняя и предельная ошибки выборки. Корректировка выборки	4	1	
	Практическое занятие	**4**		
	Разбор конкретных ситуаций	4		
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	Основы выборочного исследования и формирования простой случайной выборки. Часть 2	4		10
Всего		**114/38**		**100**
ОК 1 - ОК 4, ОК 12, ПК 1.8				**Зачет**

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Статистики.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.

Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/

технологии,используемые на занятиях:

Вид занятия*	**Используемые активные и интерактивные образовательные технологии**
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные

занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Беляева, М. В. Статистика : учебное пособие : [12+] / М. В. Беляева, Т. А. Сушкова ; науч. ред. Е. В. Асмолова. – Воронеж : Воронежский государственный Колледж инженерных технологий, 2018. – 165 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Долгова, В. Н. Статистика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Долгова, Т. Ю. Медведева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 245 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02972-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469771.

3. Статистика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / под редакцией И. И. Елисеевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 361 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04660-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469663.

Дополнительная литература:

1. Васильев, А. А. Теория вероятностей и математическая статистика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. А. Васильев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт,2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09115-

1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472781.

2. Статистика. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, О. И. Ганченко, М. А. Михайлов ; под редакцией М. Р. Ефимовой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 355 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9141-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471703.

3. Теория вероятностей : случайные события: учебно-методическое пособие для СПО и бакалавриата : [12+] / сост. О. В. Авдеева, А. Ю. Белянина, О. И. Микрюкова, Л. Ю. Чекулаева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 87 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

4. Элементы теории вероятностей и математической статистики : учебное пособие : [16+] / Т. А. Гулай, А. Ф. Долгополова, В. А. Жукова и др. ; Ставропольский государственный аграрный Колледж. – 3-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный Колледж (СтГАУ), 2019. – 112 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации	http://www.gks.ru

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
2.	Центральный банк Российской Федерации	http://www.cbr.ru/
3.	Министерство финансов РФ	https://www.minfin.ru/ru/
4.	Аналитический центр при Правительстве РФ	https://ac.gov.ru/
5.	Росбизнесконсалтинг	https://www.rbc.ru/
6.	Информационное Агентство АК&М	http://www.akm.ru/
7.	Московская биржа	https://www.moex.com/
8.	Министерство экономического развития Российской федерации	http://www.economy.gov.ru/minec/main

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

V. Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

VI. Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

VII. Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

VIII. Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д. В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

IX. Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

X. При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

XI. • в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

XII. • в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

XIII. • в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

XIV. Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

XV. При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

XVI. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

XVII. При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

XVIII. Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

XIX. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

XX. Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-

инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

XXI. Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

XXII. Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

XXIII. Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

XXIV. Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

XXV. Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

XXVI. При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

VI.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
знать:	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума Самостоятельная работа, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• предмет, метод и задачи статистики	
• принципы организации государственной статистики;	
• современные тенденции развития статистического учета;	
• основные способы сбора, обработки, анализа и наглядного представления информации;	
• основные формы и виды действующей статистической отчетности;	
• статистические наблюдения; сводки и группировки, способы наглядного представления статистических данных; статистические величины: абсолютные, относительные, средние; показатели вариации; ряды: динамики и распределения, индексы;	
уметь:	
• использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности	
• собирать и регистрировать статистическую информацию;	
• проводить первичную обработку и контроль материалов наблюдения;	
• выполнять расчеты статистических показателей и формулировать основные выводы;	
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 12, ПК 1.8	***Зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл

1.	Зачет/ ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 12, ПК 1.8	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практические задания не выполнены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. В чем заключается основная задача метода группировки? Какие виды группировок применяются для анализа экономических явлений?
2. Какие различают виды относительных показателей?
3. Что такое средняя величина? Какие существуют основные виды средних величин?
4. Что такое мода и для чего она применяется?
5. Что характеризует медиана?
6. Что такое изменчивость или вариация данных?
7. Понятие выборочного наблюдения, его преимущества и недостатки.
8. Генеральная и выборочная совокупности, их обобщающие характеристики.
9. Что такое показатель взаимной сопряженности и как его можно вычислить?
10. Что характеризует среднее квадратическое отклонение? Приведите примеры.
11. Что позволяет оценить величина коэффициента корреляции? Какие

виды показателей корреляции можно применить к количественным данным?

12. Что характеризуют и как интерпретируются показатели среднего темпа роста и среднего темпа прироста?

13. Дайте определение ряда динамики социально-экономических явлений. Какие вы знаете виды рядов динамики?

14. Что означает несопоставимость уровней рядов динамики и из-за чего она возникает?

15. Что представляет собой статистический индекс?

16. Классификация видов взаимосвязи. Факторные и результативные признаки. Функциональные и корреляционные связи. Прямые и обратные связи. Линейные и нелинейные связи.

17. Методы изучения взаимосвязи. Метод приведения параллельных данных. Графический метод. Поле корреляции. Метод корреляционного анализа. Метод регрессионного анализа.

18. Исследование взаимосвязи с помощью диаграмм рассеяния.

19. Условия применения корреляционно-регрессионного анализа. Расчет линейного коэффициента корреляции. Оценка значимости линейного коэффициента корреляции на основе t-критерия Стьюдента.

20. Задачи применения рагрессионного анализа. Аналитическое выражение связи в виде математической функции. Уравнение регрессии. Коэффициенты регрессии.

21. Определение параметров линейного уравнения регрессии. Парная линейная регрессия.

22. Определение параметров уравнения регрессии при нелинейной зависимости. Корреляционное отношение. Эмпирическое корреляционное отношение. Эмпирический коэффициент детерминации. Теоретическое корреляционное отношение. Теоретический коэффициент детерминации.

23. Принятие решений на основе уравнений регрессии. Интерпретация регрессионных моделей. Значимость коэффициента регрессии на основе линейной парной зависимости. Проверка адекватности модели на основе F – критерия Фишера-Снедекора. Коэффициент эластичности.

24. Множественный коэффициент корреляции. Множественный коэффициент детерминации. Построение модели множественной регрессии. Проверка значимости множественного и частных коэффициентов корреляции. Интерпретация результатов множественной регрессии. Применение корреляционно-регрессионного анализа в исследовании финансово-экономической деятельности.

25. Оценка силы связи качественных признаков. Коэффициенты ассоциации и контингенции. Коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова.

Задания 2 типа

1. Как можно определить число групп при группировке данных? Обоснуйте ответ

2. В каких случаях применяются взвешенные средние величины? Почему при расчете средней величины важно учитывать веса вариантов

показателя?

3. Что характеризует соотношение величин моды, средней и медианы? Какие выводы о характере распределения можно сделать на основе анализа соотношения величины этих показателей?

4. Для чего применяется коэффициент вариации? В чем состоит особенность расчета линейного коэффициента вариации?

5. В каких случаях для расчета показателей вариации используются взвешенные формулы? Обоснуйте ответ

6. В чем различия между функциональной и корреляционной связью? Что характеризует каждый из параметров уравнения регрессии?

7. Какими методами можно установить наличие тенденции в ряду динамики? Обоснуйте ответ

8. В чем состоят основные различия между корреляционным и регрессионным методами анализа? Аргументируйте ответ

9. Достаточно ли для подтверждения вывода о наличии взаимосвязи между экономическими показателями знать значение величины линейного коэффициента корреляции Пирсона?

10. Каким образом анализируется диаграмма рассеяния и как она строится? Аргументируйте ответ

11. Какие выводы можно сделать на основе параметров уравнения регрессии? Аргументируйте ответ

12. В чем состоит разница применения коэффициентов ассоциации и контингенции от коэффициентов взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова?

13. Какой показатель является обобщающим показателем абсолютной скорости изменения социально-экономического явления во времени?

14. Чем отличаются индивидуальные индексы от сводных индексов?

15. Укажите взаимосвязь индексов стоимости, цен и физического объема. Аргументируйте ответ

16. Понятие ряда динамики. Виды рядов динамики. Классификация рядов динамики. Ряды относительных, абсолютных и средних показателей.

17. Моментные и интервальные ряды. Ряды с равноотстоящими и неравноотстоящими уровнями.

18. Сопоставимость уровней в рядах динамики. Основные причины несопоставимости уровней. Смыкание рядов динамики на основе использования коэффициентов пересчета. Смыкание рядов динамики путем перевода уровней в относительные единицы измерения.

19. Аналитические показатели динамики. Индивидуальные аналитические показатели динамики.

20. Абсолютный прирост. Коэффициент роста. Темп роста. Темп прироста. Абсолютное значение одного процента прироста.

21. Средние показатели рядов динамики. Средний уровень моментного ряда. Средний уровень интервального ряда. Средний абсолютный прирост. Средний темп роста. Средний темп прироста.

22. Тенденция ряда динамики и методы ее выявления. Метод укрупнения интервалов. Метод простой скользящей средней. Метод аналитического выравнивания. Уравнение тренда. Определение параметров

линейной и параболической моделей.

23. Сезонные колебания и методы их изучения. Базовая модель временного ряда. Методы выявления сезонной компоненты.

24. Расчет индекса сезонности методом: постоянной средней, аналитического выравнивания, скользящей средней.

25. Простейшие методы прогнозирования временных рядов.

Прогнозирование методом среднего абсолютного прироста. Прогнозирование методом среднего темпа роста. Прогнозирование на основе экстраполяциитренда.

Задания 3 типа

1. Определите, как предприятие выполнило плановое задание по выпуску продукции во II полугодии, если в течение II полугодия было запланировано выпустить продукции на 15% больше чем в первом, а фактический выпуск продукции увеличился по сравнению с I полугодием на 5,6%.

2. Аналитик, работающий в мэрии Москвы, получил задание провести исследование пропускной способности московских автомобильных дорог. На основании приведенных ниже данных он сделал прогноз об остановке движения автомобильного транспорта в Москве. Проанализируйте заключение специалиста. Согласны ли Вы с ним или нет? Подкрепите Ваши аргументы расчетами.

Краткая аналитическая записка: Максимальная пропускная способность московских дорог рассчитана на 4,8 млн. автомобилей. По состоянию на конец 1 квартала 2007 года в Москве зарегистрировано около3,3 млн.авто. На основании данных о среднем приросте новых автотранспортных средств на московских дорогах в объеме 300 тысяч в год можно заключить, что движение автомобильного транспорта в Москве остановится к 2011 году.

3. Опрос 600 человек, проживающих в районе деятельности вашей фирмы, показал, что они в сумме собираются израсходовать на вашу продукцию в следующем году 65 тыс. руб. Вы собираетесь расширить сферу деятельности вашей фирмы на город с населением 1,5 млн. чел. Определите среднюю сумму, которую потратит один человек на покупку вашей продукции, основываясь на данных опроса в том регионе, где сейчас работает ваша фирма.

Какой годовой уровень продаж вы ожидаете при условии, что ваше присутствие на рынке нового города будет таким же, как и в том регионе, где вы уже работаете?

4. Проанализировав данные о размере одной покупки потребителей в супермаркете за неделю по группам товаров (продовольственные, бытовая химия, одежда, товары для дома), аналитики супермаркета получили следующие результаты: в среднем за неделю на одну покупку в данном супермаркете потребитель тратит 1000 руб.; среднее квадратическое отклонение размера расходов на одну покупку составляет 190 руб. Какие выводы можно сделать на основе полученных результатов? Подкрепите результаты анализа дополнительными расчетами.

Тест 1 по Теме 2. Организация государственной статистики РФ

1. Основные принципы обязанности предоставления и конфиденциальности информации имеют силу для:

федеральной статистики

2. Проводить обследования в области экономической статистики с обязанностью предоставления информации имеет право:

только официальная статистика

3. Классификация в статистике— это...

систематизированное распределение изучаемых социально-экономических явлений на однородные группы на основе тех или иных критериев

4. К основным функциям международных статистических организаций:

учетная,информационная

5.К основным функциям наднациональных статистических организаций относятся:

контрольная

6. Что является предметом изучения статистики ?

массовые явления социально - экономической жизни

7. В каких смысловых значениях употребляется термин "Статистика" ?

наука, область практической деятельности, инструмент познания.

8. Посредством чего статистика характеризует явления и процессы в жизни общества?

статистических показателей.

9. Что представляет собой статистическая методология ?

систему приемов, способов и методов статистического исследования

10. Основная задача статистики в государственном и муниципальном управлении ...

обеспечение информационных запросов управленческих структур.

11. Главная цель реформирования органов государственной статистики РФ?

совершенствование системы статистических показателей; переход на принятую в РФ учетной практикой

12. Статистика Центрального банка - это статистика

ведомственная

Тест 2 по Теме 4. Ответственность за нарушение порядка предоставления статистической информации, необходимой для проведения наблюдений.

1. В случае выявления несоответствующего состояния первичного учета и статистической отчетности, непредставления данных для проведения статистических наблюдений или предоставления их недостоверными применяются меры по привлечению виновных должностных лиц субъекта проверки к ответственности в соответствии с ...

а) Кодексом об административных правонарушенияхРФ

б) Гражданским кодексом РФ

в) Федеральным законом "Об обязательствах предоставления статистических данных субъектами РФ"

г. Уголовным кодексом РФ

2. Статистическая информация, которая предоставляется юридическими лицами, их филиалами и представительствами, гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью, для проведения государственных статистических наблюдений, в зависимости от характера содержащихся в ней сведений может быть ....

а) закрытой и изъятой

б) открытой и общедоступной

в) публичной

г) ограниченного доступа

3. Какой государственный орган обеспечивает в пределах своей компетенции защиту статистической информации?

а) Центральный Банк РФ.

б) Правительство РФ.

в) Госкомстат России.

г) Федеральная служба отчетности в РФ.

4. Отчитывающимся субъектам гарантирует?

а) конфиденциальность полученной информации

б) обязательность использования предоставленных данных

в) защита интересов субъекта

5. Предоставление статистической информации, содержащейся в формах государственного статистического наблюдения (первичных статистических данных), которая отнесена к государственной тайне, осуществляется в порядке, установленном ...

а) Гражданским кодексом РФ

б) Федеральным законом "Об обязательствах предоставления статистических данных субъектами РФ"

в) Законом Российской Федерации "О государственной тайне"

6. Отчитывающиеся организации возмещают в установленном порядке Госкомстату России, его территориальным органам и находящимся в его ведении организациям ущерб, возникший в связи с необходимостью исправления итогов сводной отчетности при предоставлении искаженных данных или нарушении сроков предоставления отчетности, в соответствии с.....

а) Гражданским кодексом РФ

б) Федеральным законом "Об обязательствах предоставления статистических данных субъектами РФ"

в) Законом Российской Федерации "О государственной тайне"

г) Законом Российской Федерации "Об ответственности за нарушение порядка предоставления государственной статистической отчетности"

Тест 3 по Теме 6. Классификация статистических показателей

1. Что такое Ранжированный ряд ?

а) ряд, расположенный в порядке возрастания или убывания значений признака

б) ряд, расположенный в порядке возрастания значений признака

в) ряд, расположенный в порядку убывания значений признака

2.Что называют средней величиной?

а) деференцированный показатель, характеризующий типичный уровень варьирующего количественного признака на единицу совокупности в определенных условиях места и времени.

б) такой величины нет.

в) обобщающий показатель, характеризующий типичный уровень варьирующего количественного признака на единицу совокупности в определенных условиях места и времени.

3. Абсолютной величины:

а) характеризуют численность совокупности и объем (размер) изучаемого социально-экономического явления в определенных границах времени и места.

б) обобщающий показатель, характеризующий типичный уровень варьирующего количественного признака на единицу совокупности в определенных условиях места и времени.

в) представляет собой результат сопоставления двух статистических показателей, дает цифровую меру их соотношения.

4.Относительные величины:

а) характеризуют численность совокупности и объем (размер) изучаемого социально-экономического явления в определенных границах времени и места.

б) обобщающий показатель, характеризующий типичный уровень варьирующего количественного признака на единицу совокупности в определенных условиях места и времени.

в) представляет собой результат сопоставления двух статистических показателей, дает цифровую меру их соотношения.

5. По какой формуле рассчитывается средняя, если данные несгруппированы:

а) по средней гармонической;

б) по средней арифметической простой;

в) по средней арифметической взвешенной.

Тест 4 по Теме 8. Ряды динамики и индексы:

1. Что такое ряды динамики? (это последовательность изменяющихся во времени значений показателя, расположенных в хронологическом порядке.)

2. Составными элементами ряда динамики являются:

(значения показателя – *уровни ряда* и *периоды* (годы, кварталы, месяцы, сутки) или *моменты* (даты) времени. Уровни ряда обычно обозначаются через *y*, моменты или периоды времени, к которым относятся уровни, – через *t*)

3. Ряды динамики следующих друг за другом периодов или повторяющихся через равные промежутки дат называются ... (равноотстоящими)

4. Если же в рядах даются прерывающиеся периоды или неравномерные промежутки между датами, то ряды называются

(неравноотстоящими)

5. Под основной тенденцией развития ряда динамики понимают..... (изменение, определяющее общее направление развития).

6. «Индекс» в переводе с латыни означает...

(«указатель» или «показатель»)

7. Как в статистике называется показатель, который характеризует относительное изменение уровня исследуемого явления в рассматриваемом временном периоде (*текущем* (*отчетном*) *периоде*) по сравнению с другим его уровнем, принятым за базу сравнения (*базисным периодом*).

(индекс)

8. Простейшим показателем, используемым в индексном анализе, который характеризует изменение во времени экономических величин, относящихся к одному объекту является

(индивидуальный индекс).

9. Индексы позволяющие обобщить показатели по нескольким позициям (товарам, видам продукции) называются

(сводные индексы).

Тест 5 по Теме 9. Формирование выборочной совокупности

1. Коэффициент доверия в выборочном методе может принимать значения:
а) 1, 2, 3;
б) 4, 5, 6;
в) 7, 8, 9.

2. Необходимая численность выборочной совокупности определяется:
а) Колеблемостью признака;
б) Условиями формирования выборочной совокупности;
в) Нет правильного варианта ответа.

3. Выборочная совокупность отличается от генеральной:
а) Разными единицами измерения наблюдаемых объектов;
б) Разным объемом единиц непосредственного наблюдения;
в) Разным числом зарегистрированных наблюдений.

4. Средняя ошибка выборки:
а) Прямо пропорциональна рассеяности данных;
б) Обратно пропорциональна разбросу варьирующего признака;
в) Никак не зависит от колеблемости данных;

5. Повторный отбор отличается от бесповторного тем, что:
а) Отбор повторяется, если в процессе выборки произошел сбой;
б) Отобранная однажды единица наблюдения возвращается в генеральную совокупность;
в) Повторяется несколько раз расчет средней ошибки выборки.

6. Выборочный метод в статистических исследованиях используется для:
а) Экономии времени и снижения затрат на проведение статистического исследования;
б) Повышения точности прогноза;
в) Анализа факторов взаимосвязи.
7. Ошибка репрезентативности обусловлена:
а) Самим методом выборочного исследования;
б) Большой погрешностью зарегистрированных данных;
в) Нет правильного варианта ответа.

8. Выборка может быть:

а) Случайная;
б) Механическая;
в) Техническая.

9. Малая выборка - это выборка объемом:
а) 4-5 единиц изучаемой совокупности;
б) До 50 единиц изучаемой совокупности;
в) До 30 единиц изучаемой совокупности.

10. Какой показатель вычисляется по формуле

а) Средняя ошибка выборки при определении доли признака;
б) Средняя ошибка выборки при случайной повторной выборке;
в) Ошибка выборочной средней.

11. Какой показатеь вычисляется по формуле

а) Средняя ошибка выборки при определении доли признака;
б) Средняя ошибка выборки при случайной повторной выборке;
в) Ошибка выборочной средней.

12. Показатель означает:
а) Число единиц в выборочной совокупности;
б) Долю признака в генеральной совокупности;
в) Нет правильного варианта ответа.

13. По какой формуле определяется дисперсия альтернативного признака:
а) ;
б) $\sigma_w^2=w(1-w)$;
в) ;

14. Как называется множитель t ?
а) Коэффициент доверия;
б) Кэффициент вариации;
в) Коэффициент дисперсии.

15. Как определяется коэффициент доверия?
а) По формуле ;
б) С помощью функции А.М.Ляпунова;
в) Нет правильного варианта ответа.

16. Долей выборки k_n называется:
а) Отношение числа единиц выборочной совокупности к числу единиц генеральной совокупности;
б) Отношение единиц, обладающих изучаемым признаком x к объему выборки n;
в) Нет правильного варианта ответа.

17. Выборочная доля w это –

а) Отношение числа единиц выборочной совокупности к числу единиц генеральной совокупности;

б) Отношение единиц, обладающих изучаемым признаком x к объему выборки n;

в) Нет правильного варианта ответа.

18. обозначает:

а) Объем генеральной совокупности;

б) Объем выборочной совокупности;

в) Среднюю в генеральной совокупности.

19. W обозначает:

а) Долю единиц в генеральной совокупности;

б) Долю единиц в выборочной совокупности;

в) Генеральная дисперсия.

20. S обозначает:

а) Выборочную дисперсию;

б) Седнее квадратическое отклонение признака в генеральной совокупности;

в) Среднее квадратическое отклонение признака в выборочной совокупности.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Менеджмент (по отраслям)»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Менеджмент (по отраслям)» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. № 539 по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина принадлежит к профессиональному учебному циклу и является общепрофессиональной дисциплиной учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Менеджмент (по отраслям)» является формирование у будущих специалистов прочных теоретических знаний и практических навыков в области менеджмента с учетом специфики управляемого объекта.

***Задачи дисциплины*:**

- раскрытие сущности и содержания основных понятий и категорий менеджмента;
- ознакомление с методологическими основами менеджмента;
- обеспечение возможности самостоятельного освоения методов и инструментов профессиональной управленческой деятельности;
- развитие начальных практических умений в сфере управления.

<u>В результате освоения дисциплины обучающийся должен</u>

уметь:

- применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента;
- делового и управленческого общения;
- планировать и организовывать работу подразделения;
- формировать организационные структуры управления;
- учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности;

знать:

- сущность и характерные черты современного менеджмента;
- внешнюю и внутреннюю среду организации;

- цикл менеджмента;
- процесс и методику принятия и реализации управленческих решений;
- функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта;
- систему методов управления;
- стили управления, коммуникации, деловое и управленческое общение;
- особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины «Менеджмент (по отраслям)» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**58**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**39**
в том числе:	
лекции, уроки	26
лабораторные работы	-
практические занятия, семинары	13
курсовое проектирование	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**19**
в том числе:	
работа с конспектом лекций	19
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе, реферат	
Промежуточная аттестация	***Дифф. Зачет[1]***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Основные понятия менеджмента. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Понятия «менеджмент» и «организация». Внутренняя и внешняя среда организации.	1	1	
	Основные функции менеджмента. Цикл управления. Система менеджмента в организации. Уровни управления.	1	1	
	Виды менеджмента. Сущность стратегического менеджмента.	1		
	Развитие теории и практики менеджмента. Научные школы менеджмента.	1	1	
	Практические занятия	**2**		**10**

[1] Дифференцированный зачет

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Семинары:			
	1. Система менеджмента в организации.	1		5
	2. Развитие теории и практики менеджмента.	1		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Изучение новой литературы.	1		
Тема 2. **Содержание и специфика** **деятельности** **менеджера.** Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Профессия «менеджер».	1	1	
	Компетенции и роли менеджеров.	1	1	
	Национальные особенности менеджмента.	1	1	
	Отраслевая специфика деятельности менеджера в сфере коммерции.	1	1	
	Практические занятия	**1**		**10**
	Ролевая игра «Права и обязанности менеджера в организации».	1		5
	Самостоятельная работа:	**2**		
	1. Домашнее задание «Ключевые компетенции современного менеджера».	1		5
	2. Эссе «Я – будущий менеджер».	1		
Тема 3. Основы принятия управленческих решений. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Сущность управленческого решения.	1	1	
	Классификация управленческих решений.	1	1	
	Основы разработки управленческих решений.	1	1	
	Методы коллективной разработки управленческих решений.	1	1	
	Практические занятия	**1**		**5**
	Деловая игра «Принятие управленческих решений»	1		5

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Самостоятельная работа	**2**		**5**
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Домашнее задание «Разработка рационального решения».	1		5
Тема 4. Планирование деятельности организации. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**3**		
	Понятие планирования. Требования, предъявляемые к целям деятельности организации.	1	1	
	Основные виды планирования. Сущность стратегического планирования.	1	1	
	Принципы эффективного планирования.	1	1	
	Практические занятия	**1**		**5**
	1. Практическое задание «Формирование миссии организации и стратегических целей развития».	1		5
	Самостоятельная работа	**2**		**5**
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Домашнее задание «Разработка плана мероприятия подразделения организации».	1		5
Тема 5. Организационная деятельность менеджера. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Принципы организационной деятельности менеджера.	0,5	1	
	Понятие и основные характеристики организационной структуры управления (ОСУ).	0,5	1	
	Базовые типы организационных структур управления.	1	1	
	Практические занятия	**2**		**10**
	Семинар: Базовые типы организационных структур управления.	1		5
	Практическое занятие: Построение органиграммы	1		5

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	магазина.			
	Самостоятельная работа	**2**		**5**
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Домашнее задание «Разработка инструкции по выполнению работы структурного подразделения организации».	1		5
Тема 6. Мотивация персонала. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**3**		
	Понятия: потребность, вознаграждение и мотивация.	1	1	
	Содержательные теории мотивации. Процессуальные теории мотивации.	1	1	
	Концепция мотивации В. Герчикова.	1	1	
	Практические занятия	**1**		**5**
	Профессиональный тренинг «Разработка системы мотивации персонала».	1		5
	Самостоятельная работа	**2**		**5**
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Домашнее задание «Анализ системы мотивации персонала организации».	1		5
Тема 7. Управленческий контроль. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Сущность и содержание управленческого контроля. Масштаб допустимых отклонений.	1	1	
	Виды управленческого контроля.	0,5	1	
	Принципы эффективного контроля.	0,5	1	
	Практические занятия	**1**		**5**
	Практическое задание «Содержание контрольных мероприятий».	1		5
	Самостоятельная работа	**2**		**5**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Домашнее задание «Масштаб допустимых отклонений в системе контроля работы персонала».	1		5
Тема 8. Коммуникации в менеджменте. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие коммуникаций. Основные виды коммуникаций. Коммуникационные потоки в организации.	1	1	
	Этика делового общения и профилактика конфликтов.	1	1	
	Практические занятия	**2**		**5**
	Практическое задание «Коммуникационные потоки в организации».	2		5
	Самостоятельная работа	**2**		**5**
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	0,5		
	2. Изучение новой литературы	0,5		
	3. Домашнее задание «Анализ качества информационных сообщений».	1		5
Тема 9. Лидерство в менеджменте. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 10 ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Сущность власти и влияния менеджера. Баланс власти в организации.	0,5	1	
	Понятие лидерства. Личностный подход к лидерству.	0,5	1	
	Поведенческий подход к лидерству.	0,5	1	
	Ситуационный подход к лидерству.	0,5	1	
	Практические занятия	**2**		**5**
	Разбор конкретной ситуации: «Решение кейса с использованием моделей ситуационного подхода к лидерству»	2		5

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Самостоятельная работа	**3**		**10**
	1. Работа с учебным пособием и конспектом лекций.	1		
	2. Изучение новой литературы	1		
	3. Домашнее задание «Формирование перечня качеств и компетенций, необходимых лидерам в сфере коммерции» (эссе).	1		10
Всего:		**58/19**		**100**
ОК 1 - ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ПК 1.7				**Дифф. зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. Ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. Репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. Продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ТРЕБОВАНИЯ К МИНИМАЛЬНОМУ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета менеджмента.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.
3. Комплект учебных презентаций.

Технические средства обучения:

1. Компьютер с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Михненко, П. А. Теория менеджмента : учебник : [16+] / П. А. Михненко. – 4-е изд., стер. – Москва : Колледж «БКТ», 2018. –

520 с. : ил. – (Легкий учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Мардас, А. Н. Основы менеджмента. Практический курс : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 175 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08328-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472512.

Дополнительная литература:

1. Баландина, О. В. Основы менеджмента: учебное пособие для студентов среднего профессионального образования : [12+] / О. В. Баландина, Н. В. Локтюхина, С. А. Шапиро. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 253 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Дорофеева, Л. И. Основы теории управления: учебник и практикум для среднего профессионального образования и бакалавриата : [16+] / Л. И. Дорофеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 424 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / Ю. В. Кузнецов [и др.] ; под редакцией Ю. В. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 448 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02995-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453155.

4. Спиридонова, Е. А. Основы инновационной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 298 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12097-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476523.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Издательский дом Гребенникова: журнал Менеджмент сегодня.	http://www.grebennikoff.ru/product/6
2.	Секрет фирмы. Издательский дом «Коммерсантъ».	http://www.kommersant.ru/sf/
3.	Менеджмент в России и за рубежом. Издательство «Финпресс».	http://www.mevriz.ru/
4.	Harvard Business Review Россия. Издательство «Юнайтед Пресс».	http://www.hbr-russia.ru/
5.	Менеджмент и бизнес-администрирование. Издательский дом «Экономическая газета».	http://www.mba-journal.ru
6.	Управление персоналом.	http://www.top-personal.ru

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное

образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с

ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399

«Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
знать:	Формы контроля обучения:

• сущность и характерные черты современного менеджмента	*Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, Самостоятельная работа, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
внешнюю и внутреннюю среду организации	
цикл менеджмента	
• процесс и методику принятия и реализации управленческих решений	
• функции менеджмента: организацию, планирование, мотивацию и контроль деятельности экономического субъекта	
• систему методов управления	
• стили управления, коммуникации, деловое и управленческое обобщение	
особенности менеджмента в области профессиональной деятельности	
уметь:	
• применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	
• планировать и организовывать работу	
подразделения	
• формировать организационные структуры управления	
• учитывать особенности менеджмента в профессиональной деятельности	
ОК 1 – ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ПК 1.7	***Дифференцированный зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета

Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
ифференцированный зачет/ ОК 1 – ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ПК 1.7	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: 1 вопрос: 0-30; 2 вопрос: 0-30; **3** вопрос: 0-40**.** **90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **70 и более (хорошо) –** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **50 и более (удовлетворительно) –** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **Менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Понятие и сущность менеджмента Понятие и сущность менеджмента
2. Содержание и взаимосвязь основных функций менеджмента
3. Роли, задачи и компетенции менеджеров на различных уровнях управления
4. Национальные особенности менеджмента: особенности японского и американского менеджмента, специфика российского менеджмента
5. Понятие управленческого решения. Классификация управленческих решений по способам разработки
6. Сущность и виды планирования деятельности организации. Требования, предъявляемые к целям организации
7. Базовые типы орган организационных структур управления и их особенности. Линейная ОСУ
8. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Функциональная ОСУ
9. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Дивизиональная ОСУ
10. Базовые типы организационных структур управления и их особенности. Матричная ОСУ
11. Понятие мотивации. Основные положения теории иерархии потребностей А. Маслоу и ее практическая значимость
12. Понятие мотивации. Основные положения теории Д. Мак-Клелланда и ее практическая значимость
13. Понятие мотивации. Основные положения двухфакторной теории Ф. Герцберга и ее практическая значимость
14. Понятие мотивации. Основные положения теории ожидания В. Врума и ее практическая значимость
15. Понятие мотивации. Основные положения теории справедливости С. Адамса и ее практическая значимость
16. Понятие мотивации. Основные положения теории трудовой мотивации В. И. Герчикова и ее практическая значимость
17. Сущность и виды управленческого контроля. Принципы эффективного контроля
18.
19. Понятие лидерства. Личностный подход. Основные положения теории черт и ее практическая значимость
20. Понятие лидерства. Ситуационный подход. Основные положения теории Ф. Фидлера и ее практическая значимость
21. Системный подход к менеджменту: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент
22. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод «мозгового штурма»

23. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод Дельфи

24. Методы коллективной разработки управленческих решений. Метод синектики Роли менеджеров по Г. Минцбергу

25. Школа человеческих отношений: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент

26. Властные полномочия менеджера. Формы власти и влияния.

27. Понятие баланса власти в организации

28. Понятие и сущность организационной культуры. Классификация организационных культур.

29. Понятие и сущность организационной культуры. Функции организационной культуры.

30. Типы организационных структур по Г. Минцбергу. Профессиональная организация

31. Типы организационных структур по Г. Минцбергу. Адхократическая организационная структура Координационные механизмы в организации (по Г. Минцбергу)

32. Законы организации. Закон информированности-упорядоченности Законы организации. Закон единства анализа и синтеза

33. Законы организации. Закон самосохранения Законы организации. Закон синергии

34. Законы организации. Закон необходимого разнообразия (закон Эшби) Законы организации. Специфические законы социальной организации

35. Организационно-правовые формы российских компаний. Коммерческие организации Организационно-правовые формы российских компаний. Некоммерческие организации

36. Групповые организационные формы

37. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса

38. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации Л. Грейнера

39. Понятие и основные свойства организации как системы. Классификация систем

40. Теория организации в системе наук. Методы исследования в теории организации

41. Понятие «организационные изменения»

Задания 2 типа

1. Какую организацию порождают слабые социальные связи в сочетании со слабыми экономическими? С чем это связанно?

2. Объясните, какое значение для организации имеют такие элементы ее организационной культуры: герои, ритуалы и церемонии, поверья и убеждения. Приведите примеры

3. Что такое эффективность организации и чем она определяется? Как и чем можно описать позицию организации в пространстве ее возможных

состояний?

4. Сформулируйте конкретные примеры применения следующих методов исследования данной организации: лонгитюдное наблюдение; эксперимент; анализ; исторический метод

5. Какие, из перечисленных ниже организаций, в соответствии Гражданским Кодексом Российской Федерации, относятся к коммерческим: федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (Колледж); негосударственное образовательноеучреждение высшего профессионального образования (Колледж); ОАО «Газпром»; РАО РЖД (ОАО «Российские железные дороги»); производственный кооператив «Трилогия»

6. Объясните смысл PAEI-кода организации на стадиях ее развития в соответствии с моделью И. Адизеса

7. Сравните модели организационного развития Л. Грейнера и И. Адизеса по следующим характеристикам: 1) завершенность модели; 2) наличие «оптимальной точки» развития; 3) детализация стадий;

5) возможность и удобство применения для анализа стадий жизненного цикла современных организаций. Сделайте собственные комментарии и выводы

8. Объясните причины, побуждающие людей вступать в неформальные отношения внутри формальных организаций?

9. Какими преимуществами перед другими конфигурациями обладают адхократические организационные структуры?

10. Что представляет собой оперативная интеграция подразделений при осуществлении организационных изменений?

11. Почему организации называют социально-экономическими системами?

12. Приведите пример описывающий возникновение неформальной организации внутри коллектива коммерческого предприятия. Объясните цели, мотивы, действия лидеров.

13. Перечислите и объясните причины, побуждающие людей вступать неформальные отношения внутри формальных организаций

14. Перечислите и объясните социально-психологические особенности неформальных организаций

15. Объясните взаимосвязь понятий: структура организационной системы и состояние организационной системы.

16. Проиллюстрируйте примером процесс последовательного изменения состояния организации как системы

17. Проиллюстрируйте примерами различные переходные процессы, возникающие в реальных организациях

18. Перечислите и объясните главные принципы управления корпоративной организацией

19. Сравните между собой хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Укажите сходства и различия этих

организационно-правовых форм

20. Объясните сущность и приведите примеры вертикальной и горизонтальной интеграции при создании групповых организационных форм

21. Обоснуйте взаимосвязь всех известных вам системных законов организации

22. Объясните, как в практике менеджмента может применяться понимание сущности основных системных законов организации

23. Объясните цель, сущность и приведите пример процедуры организационного проектирования

24. Приведите примеры двух различных организаций (по виду деятельности, отраслям и т.п.). Объясните сходства и различия их организационных конфигураций по Г. Минцбергу

25. Проиллюстрируйте примером роль и значение таких элементов организационной культуры, как герой, легенда и традиции

Задания 3 типа

Задание 1.

Сформулируйте конкретный пример, иллюстрирующий организационную деятельность менеджера. Укажите цель деятельности, ресурсы, условия, состав исполнителей, их квалификацию и т.п.

Подробно опишите характер и особенности:

а) распределения задач, ресурсов, полномочий и ответственности между исполнителями;

б) требуемого взаимодействия исполнителей в процессе достижения поставленной цели.

Приведите варианты отклонения процесса решения задачи от организационного плана. Сформулируйте предложения по восстановлению или улучшению процесса организации работы.

Задание 2.

Организация – открытая система.

Приведите пример организации (компании, предприятия). Укажите ее название, сферу деятельности, выпускаемый продукт (услугу), размер организации (примерную численность персонала), возраст организации. Перечислите и кратко опишите основные элементы внешней среды организации (поставщиков, партнеров, клиентов, контрольные органы и т.п.).

Нарисуйте схему организации, как открытой системы и укажите:

а) элементы и их связи;

б) входы и выходы системы;

в) элементы внешней среды и их влияние на организацию.

Объясните, почему рассматриваемую организацию можно назвать преобразователем входных ресурсов в выходные?

Задание 3.

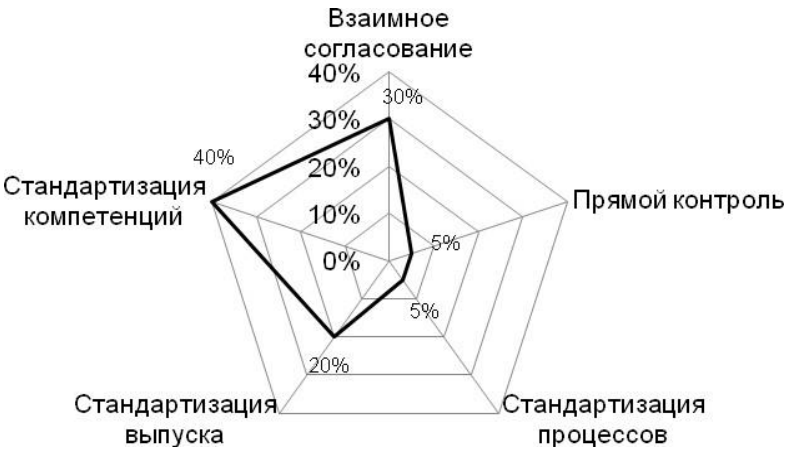
Выберите в качестве примера одну из российских компаний,

использующих групповую организационную форму (финансово-промышленная группа, холдинг, концерн и др.).

Объясните: а) сферу деятельности и специфику компании; б) структуру компании; в) преимущества групповой организационной формы; г) особенности управления компанией, имеющей такую групповую организационную форму.

Задание 4.

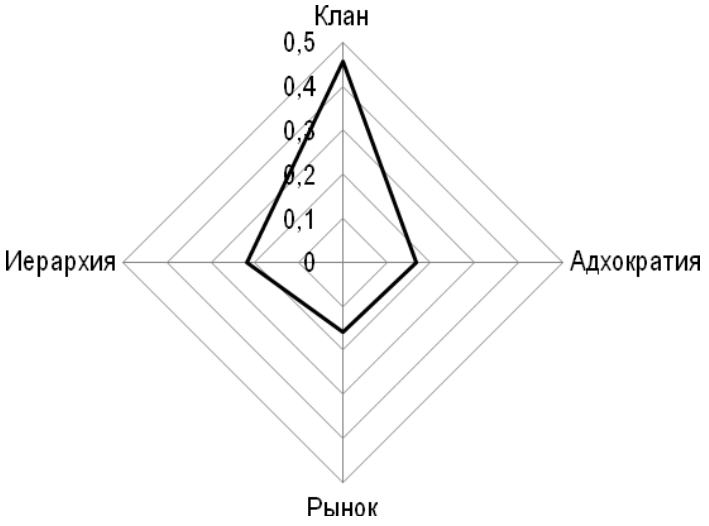
Изучите приведенный координационный профиль. Дайте характеристику организации имеющей такой координационный профиль. Приведите примеры таких организаций.



* Предлагаются различные ваоианты координационных профилей.

Задание 5.

Организационная культура компании имеет следующий профиль. Охарактеризуйте такую организационную культуру. Приведите пример компании.



* Предлагаются различные варианты профилей организационной

культуры.

Задание 6.

Изучите следующий рисунок:

где ОК1…ОК5 – организационные культуры различных подразделений компании «Омега».

Опираясь на эту иллюстрацию, опишите особенности организационной культуры компании «Омега».

Задание 7.

Какому типу организационной конфигурации (по Г. Минцбергу) соответствует приведенная схема? Охарактеризуйте такую организационную структуру. Приведите примеры.

* Приводятся различные типы организационных конфигураций.

Задание 8.

На какие особенности существования и развития организации указывает следующий частный случай формулы закона самосохранения? Приведите примеры таких организаций.

Задание 9.

Прочитайте кейс «Горьковский автомобильный завод». Выпишите все системные элементы организации, укажите характер их взаимной связи и взаимного влияния.

Горьковский автомобильный завод

Горьковский автомобильный завод, ключевое предприятие «Группы ГАЗ», выпускает легкие и среднетоннажные коммерческие автомобили (микроавтобусы, фургоны и фургоны-комби, шасси, бортовые автомобили). На базе автомобилей ГАЗ изготавливается свыше 300 видов спецтехники: автомобили скорой медицинской помощи, школьные автобусы, автоцистерны, самосвалы, эвакуаторы, автолавки, лаборатории,

инкассаторские автомобили, спецтранспорт для силовых структур и др. Самые популярные автомобильные бренды завода – «ГАЗель», «Соболь», «Валдай» и «Садко».

Предприятие является лидером в России по производству легких коммерческих автомобилей, занимая около 50% рынка в этом сегменте. Горьковский автозавод имеет разветвленную сервисно-сбытовую сеть, в которую входит более 100 центров продаж автомобилей и более 170 центров сервисного обслуживания, а также около 1,2 тысяч точек продаж автокомплектующих.

Важным направлением развития компании является сотрудничество с ведущими мировыми автопроизводителями – компаниями Volkswagen, General Motors и Daimler. Подписанные соглашения предполагают организацию производства легковых автомобилей Škoda Octavia, Škoda Yeti, Volkswagen Jetta, Chevrolet Aveo и коммерческих автомобилей Mercedes-Benz Sprinter на мощностях Горьковского автозавода. Кроме того, ГАЗ развивает сотрудничество с иностранными производителями автокомпонентов: в частности, создано совместное предприятие с международным производителем систем выпуска отработанных газов Bosal, а также подписан меморандум о взаимопонимании по созданию совместного предприятия со шведской компанией Bulten, специализирующейся на выпуске деталей крепежа. Совместные проекты с ведущими международными автопроизводителями позволят модернизировать мощности предприятия и обеспечить обучение персоналалучшим стандартам мировой автоиндустрии.

Задание 10.

Выберите в качестве примера одну из российских компаний, использующих групповую организационную форму (финансово-промышленная группа, холдинг, концерн и др.). Напишите эссе, отражающее:

а) сферу деятельности и специфику компании;б) структуру компании;

в) преимущества групповой организационной формы;

г) особенности управления компанией, имеющей такую групповую организационную форму.

Задание 11.

Прочитайте кейс «История компании Nestle: 1975-1981». Выявите и опишите все зависимости и закономерности, повлиявшие на деятельность компании в указанный период.

История компании Nestle: 1975-1981

После заключения соглашения с L’Oreal в 1974 г., впервые со времен экономического кризиса в начале 1920-х годов, позиции Nestle на мировом рынке пошатнулись.

В первую очередь, это было вызвано увеличением цен на нефть и

замедлением темпов экономического роста в индустриальных странах. К тому же произошла девальвация курсов иностранных валют, в том числе, французского франка, американского доллара, фунта стерлингов и немецкой марки по отношению к швейцарскому франку.

В результате, в период с 1975 по 1977 годы цены на кофе выросли в четыре раза, а на какао-бобы – в три. Как и в 1921 г. компании пришлось быстро реагировать на изменившуюся в корне ситуацию.

Задание 12.

Прочитайте кейс «Воронежское акционерное самолетостроительное общество». Дайте характеристику описанного этапа развития завода, используя знания законов: развития, единства анализа и синтеза, самосохранения.

Воронежское акционерное самолетостроительное обществоВоронежское акционерное самолетостроительное общество (ОАО

ВАСО) учреждено в 1993 году. Предыдущие десять лет ВАСО лишь поддерживало свои мощности в рабочем состоянии, его загрузка не превышала 20% возможностей. Если в 1990-м с заводских стапелей самолеты сходили ежемесячно, то в течение последнего десятилетия производилось не более двух самолетов в год.

Пришедшее на смену новое семейство самолетов – Ил-96 – оказалось невостребованным. В 1998 году срок задолженности по зарплате составлял восемь месяцев, тарифы на энергоресурсы росли невероятными темпами, налоги платить было нечем, а оборотные средства сократились в 10 раз. Заводу приходилось браться буквально за любую работу, был налажен даже выпуск стиральных машин и деталей интерьера для железнодорожных вагонов.

Позитивные перемены, как казалось, начались в 2001 году. В конце 2002 года на завод поступил от государства первый денежный транш. И уже в конце 2002 года задолженность ВАСО по налогам и сборам была реструктурирована. Впервые за последние десять лет завод заложил новые самолеты – 10 штук по заказу ИФК. Чтобы не зависеть только от производства Ил-96, в Воронеже сделали ставку на кооперацию с другими производителями авиатехники, в том числе зарубежными.

Задание 13.

Прочитайте описание ситуации.

Менеджмент компании «Ультра-Си», занимающейся производством пластиковых окон, уделяет большое внимание сбору информации о рынках сбыта продукции, конкурентах и тенденциях своей отрасли.

К настоящему моменту времени в компании собрана объемная коллекция рекламных листовок и проспектов компаний-конкурентов,данных о продажах, отчетов о прошедших событиях, текстовых и видео- файлов с профильных выставок и т.п. Большой объем хранимых данных относится к информации «на всякий случай», ценность которой пока не

очевидна. «Ультра-Си» тратит немалые деньги на сбор этой информации, ее хранение и перепроверку. Иногда компания прибегает к т.н.

«сомнительным» способам получения информации о конкурентах.

Тем не менее, наличие больших объемов информации не приводит пока к повышению эффективности работы компании (снижению издержек, повышению качества продукции, увеличению объемов продаж и т.п.).

Решение проблем руководство видит в наращивании объемов «полезной» информации, увеличивая штат сотрудников, отвечающих за поиск информации и оставляя неизменным (в количестве двух человек) штат аналитиков-референтов, обрабатывающих данные.

1. Объясните, недостаточное внимание к какому закону организации приводит к описанному поведению менеджмента компании «Ультра-Си».
2. Предложите свой вариант решения проблемы и увеличения эффективности компании.

Задание 14.

Прочитайте кейс «Корпорация Microsoft». Охарактеризуйте тип и особенности организационный структуры компании.

Корпорация Microsoft

Корпорация Microsoft, основанная в 1975 году, сегодня является одним из лидеров в разработке программного обеспечения, предоставлении услуг и проектировании интернет-технологий для персональных компьютеров и серверов.

Корпорация Microsoft разрабатывает и выпускает широкий спектр программных продуктов. В их число входят настольные и сетевые операционные системы, серверные приложения для клиент-серверных сред, настольные бизнес-приложения и офисные приложения для пользователей, интерактивные программы и игры, средства для работы в сети интернет и инструменты разработки. Кроме того, Microsoft предлагает интерактивные (online) услуги, издает книги по компьютерной тематике, производит периферийное оборудование для компьютеров, занимается исследовательской деятельностью и разработкой новых компьютерных технологий. Продукты Microsoft продаются более чем в 80 странах мира, переведены более чем на 45 языков и совместимы с большинством платформ персональных компьютеров.

Организационная структура компании Microsoft не имеет ярко-выраженной вертикали, а скорее походит на сложное переплетение команд и проектов. Корпорация успешно направляет и интегрирует деятельность людей, работающих в различных подразделениях над многими проектами для решения проблем, встающих перед всей компанией. Компанией руководит совет директоров из десяти человек. Для рассмотрения различных вопросов существует пять комитетов: аудиторский, компенсационный, финансовый и антикризисный, а также комитет управления и выдвижения.

На сегодняшний день Microsoft имеет офисы более чем в 90 странах,

разделенных на 6 регионов: Северная и Латинская Америка, Европа, Ближний Восток и Африка, Япония, Тихоокеанская Азия, Китай.

Задание 15.

Подготовьте предложения по созданию организации и первичному (базовому) проектированию ее организационной структуры:

1. Выберите интересующую вас сферу деятельности организации, укажите: отрасль (рынок); территориальное размещение; необходимые технологии; предполагаемые объемы производства и т.п.
2. Сформулируйте миссию и систему целей организации.
3. Опишите необходимые партнерские связи создаваемой организации (поставщики, финансовые партнеры, клиенты и т.п.).
4. Укажите необходимую численность, состав и требуемые компетенции работников.
5. Составьте и опишите рациональный координационный профиль организации (распределение координационных механизмов).
6. Обоснуйте тип организационной структуры, наиболее соответствующий целям и условиям работы организации.
7. Опишите состав и особенности: стратегической вершины; средней линии; техноструктуры; вспомогательного персонала; операционного ядра организации.

Задание 16.

Прочитайте мини-кейс «Организационная культура компании Microsoft». Постройте профиль организационной культуры, отражающий, на ваш взгляд, особенности культуры компании Microsoft. Объясните ваши предположения и выводы.

Организационная культура компании Microsoft

Миссия компании Microsoft: «Дать возможность людям и компаниям всего мира полностью реализовать свой потенциал».

Основными целями компании являются:

- всестороннее взаимодействие с потребителями;
- глобальный всесторонний подход к решению задач;
- достижение совершенства во всём, что делает компания;
- надежные информационные системы.

Основные ценности, накопленные компанией за 34 года истории, сформулированы так:

- прямота и честность;
- приверженность партнерам, заказчикам и создаваемым технологиям;
- открытость и уважение к другим;
- нацеленность на развитие;
- готовность браться за большие задачи и доводить их до конца;
- самокритичность и учет различных точек зрения;

– стремление к самосовершенствованию;

– соблюдение взятых на себя обязательств перед потребителями, акционерами, партнерами и коллегами.

Бизнес культура компании Microsoft построена вокруг разработчиков программного обеспечения. В компании также действует принцип «dogfooding» означающий, что перед выпуском новых продуктов в продажу они тестируются внутри компании.

Корпорация Microsoft знаменита своими методами подбора новых сотрудников – кандидату предлагается пройти серию очень интересных, сложных тестов и собеседований. Подобный принцип был перенят многими другими компаниями.

Задание 17.

Определите тип организационной культуры корпорации IBM, проявляющейся в следующих принципах:

– передача специалистам максимально необходимого набора полномочий (власти) для выполнения возложенных на них функций;

– привлечение к работе специалистов высокого класса с достаточно независимым и самостоятельным складом мышления; доверие к отдельному работнику компании со стороны менеджеров;

– создание со стороны администрации приоритета доверия и поддержки специалистов над контролем их деятельности;

– разделение на ячейки, функционирование каждой из которых может автономно обеспечиваться одним человеком;

– постоянное проведение структурных изменений; регулярное проведение опросов;

– развитие коллективных методов решения проблем;

– материальное стимулирование, основанное как на показателях индивидуальной деятельности, так и на результатах работы организации в целом;

– проведение политики гарантированной занятости;

– стимулирование личной инициативы работников при решении общих задач и постоянство правил поведения в фирме;

– планирование карьеры, при котором подбор менеджеров на новые или освободившиеся должности происходит из числа работников компании.

Постройте профиль организационной культуры корпорации IBM.

Задание 18.

Прочитайте следующую цитату:

«Не могу я у вас работать, – с такими словами увольнялся из российского офиса *Coca-Cola* "перекупленный" у *Pepsi Co* менеджер, пробыв на новом месте несколько месяцев. – Здесь все "красное", а я привык думать "по-синему"».

Как вы думаете, что имел в виду менеджер? Объясните его слова, опираясь на материал главы «Организационная культура».

Задание 19.

Прочитайте кейс «История компании Nestle: 1996-2007». Проведите анализ деятельности компании, используя в качестве инструментов системные законы организации:

а) каким образом менеджмент компании учитывал действие закона необходимого разнообразия?

б) можно ли сделать вывод о проявлении в деятельности компании Nestle закона синергии? В чем состоял и за счет чего проявился синергетический эффект?

в) какими фактами можно подтвердить обеспечение условий самосохранения организации?

г) перечислите наиболее характерные признаки развития компании Nestle на рассматриваемом этапе;

д) действия, каких еще законов и принципов организации можно отследить в приведенном кейсе?

История компании Nestle: 1996-2007

Первая половина 1990-х годов стала для Nestle благоприятным периодом, в связи с продолжающимися процессами интеграции на мировом рынке и ликвидацией многих торговых барьеров. Открытие новых рынков Центральной и Восточной Европы, а также Китая, вместе с общей тенденцией к либерализации прямых иностранных инвестиций стало хорошим предзнаменованием для компании с таким широким спектром деятельности.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что в новое тысячелетие Nestle вошла безоговорочным лидером пищевой промышленности: корпорации принадлежат более 480 фабрик и производств в 87 странах мира. Ежегодный объем продаж группы компаний, входящих в состав Nestle, составляет более 98 миллиардов швейцарских франков.

С 1996 года усиление консолидации группы Nestle нашло подтверждение в приобретении итальянского концерна по производству минеральной воды San Pellegrino (1997 г.) и британской фирмы Spillers Petfoods (1998 г.). Тогда же было принято решение продать торговую марку Findus, чтобы сосредоточиться на более высокодоходном секторе замороженных продуктов (1999 г.). Приобретение Spillers Petfoods укрепило позиции Nestle на европейском рынке кормов для домашних животных, на который компания вышла еще в 1985 г. после покупки компании Carnation и ее торговой марки FRISKIES®.

Решение Nestle о закрытии своих предприятий по производству молотого кофе в США (Hills Bros, MJB, Chase & Sanborn) позволило компании сконцентрировать свои усилия на продвижении нового ассортиментного ряда элитного NESCAFE®, производство которого началось на Западном Побережье в сентябре 1999 года.

31 августа 2007 года компания Nestle завершила сделку по приобретению компании Gerber, известного американского производителя детского питания. В процессе интегрирования активов Gerber в бизнес Nestle, штат компании в ближайшее время будет пополнен 4,5 тыс. сотрудниками Gerber, которые обладают уникальным ноу-хау и огромным опытом.

Покупка компании Gerber – серьезный шаг на пути трансформации Nestle в ведущую мировую компанию в области производства продуктов питания, правильного питания и здорового образа жизни. Это приобретение сделает Nestle лидирующей компанией на рынке детского питания в США и в мире, а подразделение Nestle Nutrition – мировым лидером в этом секторе.

В истории найдется мало примеров, когда таким крупным корпорациям как Nestle удавалось сохранять на протяжении многих десятилетий лидирующие позиции вне зависимости от условий и перемен на мировом рынке. Залогом успеха Nestle стали основополагающие принципы деятельности, которым компания следует с момента ее создания и по сегодняшний день. Компания и дальше планирует расширять ассортимент своей продукции, разрабатывая новые и совершенствуя уже существующие продукты и торговые марки. Nestle всегда будет придерживаться сбалансированной политики в освоении новых территорий и расширении производства. Долгосрочные обязательства и потенциальные возможности никогда не будут принесены в жертву гонке за краткосрочной прибылью. Приоритетами деятельности компании всегда будут производство самых лучших и высококачественных продуктов для людей, вне зависимости от того, где они находятся, а также соответствие производимых продуктов потребностям человека с момента рождения и в течение всей его жизни.

Итоговой тест по курсу.

1. Кто такой менеджер :

   А) Предприниматель
   Б) Руководитель
   В) Бизнесмен
   Г) верно А и Б

2. Что такое менеджмент :

   А) Управление деятельностью фирмы по производству и сбыту товаров на рынке
   Б) Умение достигать поставленных целей, используя труд, интеллект и мотивы поведения других людей.
   В) Разновидность производства товаров и услуг.
   Г) Система обучения персонала.

3. Сколько уровней управления существует на предприятии :

   А) Два
   Б) Три
   В) Четыре
   Г) Пять

4. Что является предметом труда менеджера :

   А) Деньги

Б) Технологии
В) Информация
Г) Ценные бумаги

5. Что является объектом воздействия менеджера :
   А) Человек (клиент, сотрудник, деловой партнёр)
   Б) Управленческое решение менеджера
   В) Оргтехника (компьютер, принтер, факс и т.д.)
   Г) Деловая информация
6. Что является средством труда менеджера :
   А) Деньги
   Б) Информация
   В) Оргтехника (компьютер, принтер, факс и т.д.)
   Г) Рабочий персонал
7. Что является продуктом производственной деятельности менеджера :
   А) Услуга или управленческое решение
   Б) Деловая информация
   В) Товары или услуги
   Г) Деньги
8. Кто является основоположником научного менеджмента :
   А) А.Файоль
   Б) Э.Мейо
   В) Д.Макгрегор
   Г) Ф.Тейлор
9. Кто является основоположником административно – классической школы менеджмента :
   А) А.Файоль
   Б) Ф.Тейлор
   В) Э.Мейо
   Г) Д.Макгрегор
10. Кто является основателем «школы человеческих отношений» :
    А) Э.Мейо
    Б) Д.Макгрегор
    В) А.Маслоу
    Г) А.Файоль
11. Что предусматривает маркетинговый подход к менеджменту :
    А) Ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на потребителя
    Б) Ориентацию на постоянное возобновление производства с меньшими затратами
    В) Установление нормативов управления по всем подсистемам менеджмента
    Г) Переход от качественных оценок к количественным
12. Что предусматривает административный подход к менеджменту :
    А) Ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на потребителя
    Б) Ориентацию на постоянное возобновление производства с меньшими затратами
    В) Регламентация функций прав, обязанностей и нормативов качества продукции
    Г) Переход от качественных оценок к количественным

13. Что предусматривает динамический подход к менеджменту :

А) Ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на потребителя
Б) Ориентацию на постоянное возобновление производства с меньшими затратами
В) Переход от качественных оценок к количественным
Г) Анализ прошлой деятельности предприятия и прогноз на будущее

14. В чём заключается функция мотивации в менеджменте :

А) Оказывает влияние на коллектив в форме побудительных мотивов к более эффективному труду
Б) Устанавливает стандарты работы, адекватно воспринимаемые сотрудниками
В) Вознаграждает за достижение стандарта качества работы
Г) Обосновывает экономическую целесообразность работы организации

15. Кто является автором «теории мотивации» :

А) А.Маслоу
Б) А.Смит
В) Ч.Беббидж
Г) Р.Оуэн

16. В чём заключается функция контроля в менеджменте :

А) Процесс сопоставления фактически достигнутых результатов с запланированными
Б) Установление стандартов работы для сотрудников
В) Обоснование экономической целесообразности деятельности организации
Г) Верно всё вышеперечисленное

17. Перечислите элементы, которые входят во внешнюю среду прямого воздействия :

А) Правительство, вооружённые силы страны, парламент, СМИ
Б) Природные катаклизмы, международная обстановка, политические факторы
В) Цели, структура, функции, руководство организации
Г) Клиенты, поставщики, конкуренты, профсоюзы, гос.органы

18. Перечислите элементы внешней среды косвенного воздействия :

А) Криминальные элементы, чиновники – коррупционеры
Б) Природные катаклизмы, международная и политическая обстановка, общее состояние экономики страны
В) Клиенты, поставщики, конкуренты, гос.органы
Г) Цели, структуры, функции, руководство организации

19. Перечислите элементы, входящие в управляющую подсистему внутренней среды организации :

А) Клиенты, поставщики, конкуренты, профсоюзы, гос.органы
Б) Цели, структура, функции, руководство организации
В) Ресурсы, персонал, технология, оборудование, сбыт
Г) Верно всё вышеперечисленное

20. Какие из вышеперечисленных юридических лиц можно отнести к некоммерческим организациям :

А) Полные и коммандитные товарищества
Б) Потребительские кооперативы, благотворительные организации
В) Открытые и закрытые акционерные общества
Г) Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью

21. Какие из вышеперечисленных организаций можно отнести к физическим лицам :
    А) Индивидуальные частные предприятия, фермеры, производственные кооперативы
    Б) Полные и коммандитные товарищества
    В) Открытые и закрытые акционерные общества
    Г) Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью
22. Какие из вышеперечисленных организаций не могут заниматься коммерческой деятельностью :
    А) Потребительские кооперативы, благотворительные организации
    Б) Полные и коммандитные товарищества
    В) Открытые и закрытые акционерные общества
    Г) Общества с ограниченной и дополнительной ответственностью
23. Какие из вышеперечисленных методов управления относятся к экономическим :
    А) Зарплата, премия, покупка акций предприятия;
    Б) Совокупность средств юридического воздействия и правового регулирования
    В) Социально – психологические методы воздействия
    Г) Централизованный, плановый метод и хозяйственный расчёт
24. Какие юридические документы регулируют трудовые отношения внутри организации :
    А) Устав предприятия, учредительный и трудовой договор
    Б) Уголовный и административный кодексы
    В) Трудовой кодекс и гражданский кодекс
    Г) Конституция РФ и административное право
25. Какие из вышеперечисленных методов управления можно отнести к регламентирующим :
    А) Социально – психологические методы воздействия
    Б) организационно – распорядительные, правовые методы, методы руководства на основе делегирования полномочий
    В) Средства юридического воздействия и правового регулирования
    Г) Методы организационно – стабилизирующего, распорядительного и дисциплинарного воздействия
26. Перечислите основные составляющие удовлетворённости трудом :
    А) Материальная заинтересованность, перспективность, условия труда, заинтересованность в работе
    Б) Качество, обновление, цена, производительность
    В) Потенциал человека, условия труда, мотивация
    Г) Оплата труда, взаимоотношения в трудовом коллективе, адаптация персонала
27. Назовите основную функцию финансовой подсистемы СУП :
    А) Обеспечение эффективного управления
    Б) Обеспечение функциональных служб необходимыми данными
    В) Обеспечение функциональных служб необходимыми финансами
    Г) Обеспечение функциональных служб необходимой информацией
28. Для какого стиля управления характерна жёсткая централизация власти в руках одного руководителя :
    А) демократический стиль

Б) либеральный стиль
В) автократический стиль
Г) смешанный стиль

29. Что означает «принцип Парето»:
А) за первые 20 % расходуемого времени достигается 80 % результатов
Б) за первые 80 % расходуемого времени достигается 20 % результатов
В) за первые 60 % расходуемого времени достигается 40 % результатов
Г) за первые 40 % расходуемого времени достигается 60 % результатов.

30. К какой группе методов принятия решений можно отнести «мозговую атаку» :
А) Коллективная группа методов принятия решений
Б) Неформальные методы принятия решений
В) Количественные методы принятия решений
Г) Верно всё вышеперечисленное

31. Сколько ступеней насчитывает пирамида человеческих потребностей А.Маслоу :
А) Три
Б) Восемь
В) Пять
Г) Шесть

32. Перечислите причины, выражающие необходимость переподготовки персонала внутри фирмы :
А) Нехватка квалифицированных кадров на национальном уровне
Б) Увеличение стоимости рабочей силы
В) Давление внешних конкурентов
Г) Верно всё вышеперечисленное

33. В чём заключается ценность каждого принятого решения :
А) в его своевременности и необходимости
Б) в его реализации
В) в его продуманности
Г) в его компетентности

34. С каким видом менеджмента связывают перспективы своего развития все преуспевающие фирмы :
А) Финансовый менеджмент
Б) Инновационный менеджмент
В) Кадровый менеджмент
Г) Стратегический менеджмент

35. В чём заключается сущность экспертного типа власти :
А) подчинённый убеждён, что руководитель, имеющий власть может помешать ему в удовлетворении какой – либо потребности
Б) подчинённый убеждён, что руководитель обладает специальными знаниями в определённой области
В) подчинённый убеждён, что руководитель обладает возможностью удовлетворить его потребности за счёт различных форм вознаграждения
Г) подчинённый убеждён что руководитель имеет право приказывать, так как находится на более высоком управленческом уровне

36. Что лежит в основе любого конфликта :

А) Конфликтная ситуация
Б) Инцидент
В) Конфронтация
Г) Несовпадение жизненного опыта оппонентов

37. Какой тип конфликтов в организации самый распространённый :

А) Конфликт между личностью и группой
Б) Межгрупповой конфликт
В) Внутриличностный конфликт
Г) Межличностный конфликт

38. Какой тип конфликтов вызывают противоречивые требования, предъявляемые к одному человеку :

А) Внутриличностный
Б) Межличностный
В) Конфликт между личностью и группой
Г) Верно всё вышеперечисленное

39. В чём заключается суть метода «Дельфы» :

А) это многотуровая процедура анкетирования
Б) это «кольцевая» система принятия решений
В) этот метод основан на корректировке нижними структурами управления вышестоящих решений
Г) за основу этого метода берётся мнение одного лица группы

40. В чём заключается главная цель «мозговой атаки» :

А) необходимо получить как можно больше рационализаторских предложений
Б) необходимо по максимуму использовать рабочее время
В) необходимо получить только нужные для решения предложения
Г) необходимо определить наиболее способных участников

41. Отметьте лишний пункт в нижеперечисленном списке недостатков руководителя :

А) неумение управлять собой
Б) размытые духовные ценности
В) стремление к творчеству в работе
Г) неумение влиять на людей

42. Что категорически запрещается делать во время «мозговой атаки» :

А) принимать алкогольные напитки и курить
Б) спорить и возражать
В) критиковать предложения своих коллег
Г) верно всё перечисленное

43. В каких случаях последствия конфликта считаются функциональными :

А) когда они разрушительно влияют на организацию
Б) когда конфликт выявляет расстановку сил в коллективе
В) когда конфликт становится полезным для членов трудового коллектива и организации в целом
Г) когда конфликт снижает производительность труда в коллективе

44. В каких случаях последствия конфликта считаются дисфункциональными :

А) когда конфликт разрушительно влияет на организацию
Б) когда конфликт выявляет расстановку сил в коллективе
В) когда конфликт становится полезным для членов трудового коллектива и организации в целом
Г) когда конфликт снижает производительность труда в коллективе

45. Что такое инцидент :

А) реакция на конфликтную ситуацию
Б) несовпадение интересов сторон
В) открытая конфронтация между сторонами
Г) ущемление интересов одной из сторон конфликта

46. Что относится к педагогическим способам преодоления конфликтов :

А) силовое разъединение конфликтующих сторон
Б) разрешение конфликта по приговору суда
В) беседа, просьба, убеждение, разъяснение требований к работе
Г) перевод на другую работу конфликтующих сторон

47. В чём заключается идеальная тактика менеджера в случае возникновения конфликта :

А) устранить конфликт любым путём
Б) менеджер должен управлять конфликтом и эффективно его использовать
В) постараться не вмешиваться в конфликт
Г) верно всё вышеперечисленное

48. В чём, на ваш взгляд, главное отличие власти от лидерства:

А) лидеров назначает вышестоящее руководство
Б) лидерство основано на личностных качествах руководителя
В) лидер более эффективен в организации чем просто вышестоящий руководитель
Г) лидер более эффективно осуществляет формальное руководство

49. Что является первой стадией переговорного процесса :

А) начало переговоров
Б) проведение предварительных консультаций
В) процесс проведения переговоров
Г) подготовка к переговорам

50. Что является первым шагом делового общения :

А) обмен комплиментами и подарками
Б) представление сторон друг другу
В) взаимный обмен требованиями
Г) верно всё вышеперечисленное

51. Что является первой стадией переговорного процесса :

А) начало переговоров
Б) проведение предварительных консультаций
В) процесс проведения переговоров
Г) подготовка к переговорам

52. В чём главная роль маркетинга в системе менеджмента в организации :

А) маркетинг помогает повысить эффективность управленческих решений путём комплексного учёта потребностей рынка
Б) маркетинг помогает более чётко выявлять основные потребности персонала

В) маркетинг помогает налаживать хорошие отношения с правоохранительными органами

Г) маркетинг оказывает хорошую поддержку при наборе новых сотрудников

53. Что является одной из главных характеристик японского опыта управления качеством :

А) японцы активно заимствуют западный опыт контроля над качеством

Б) японцы поручают процесс контроля над качеством правоохранительным органам

В) в Японии процесс управления качеством никогда не заканчивается

Г) в Японии процесс управления качеством никогда не начинается

54. В чём заключается главная цель управления риском :

А) получение наименьшей прибыли при наименьшем риске

Б) получение наибольшей прибыли при оптимальном уровне риска

В) получение наибольшей прибыли при наибольшем риске

Г) верно всё вышеперечисленное

55. В системе управления какой именно страны наиболее развит патернализм :

А) Германия

Б) США

В) Россия

Г) Япония

56. В чём заключается главная цель управления инвестициями :

А) максимизация эффективности инвестиционной деятельности организации

Б) максимизация уровня объёмов продаж товаров организации

В) максимизация коммерческой деятельности организации

Г) максимизация капитализации фондов организации

57. Отметьте лишний пункт в основных требованиях к менеджеру в системе управления США :

А) политическая грамотность

Б) здравый смысл

В) знание дела

Г) способность доводить начатое дело до конца

58. Как лучше всего разместить стулья в комнате для проведения переговоров :

А) под прямым углом

Б) спиной друг к другу

В) вокруг стола руководителя

Г) рядом друг с другом

59. Отметьте лишний пункт в списке частных показателей эффективности менеджмента :

А) темп роста производительности труда

Б) материалоёмкость продукции

В) фондоотдача

Г) объём производства

60. Какой из нижеперечисленных факторов относится к внешним факторам эффективности управления :

А) болезни руководителей и сотрудников

Б) прогулы работников без уважительных причин

В) активная политика конкурентов
Г) производственные конфликты

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Документационное обеспечение управления»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10
IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Документационное обеспечение управления» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. по специальности СПО Коммерция (по отраслям) и является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена. Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Дисциплина является общепрофессиональной и входит в профессиональный учебный цикл.

1.3. Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Документационное обеспечение управления» является формирование у обучающихся представления о технологии работы с документами и документационного сопровождения основных бизнес-процессов на предприятии, а также о современных автоматизированных системах электронного документооборота.

***Задачи изучения дисциплины*:**

– сформировать у обучающихся общее представление о содержании и особенностях современных технологий документооборота, способах обработки документов;

– сформировать знания о документах, сопровождающих процесс управления и правилах их оформления.

– сформировать знания о потенциальных возможностях применения электронного документооборота для решения управленческих задач в профессиональной сфере;

– сформировать знания о системах электронного документооборота;

– выработать практические навыки по составлению и обработке управленческих документов для профессиональной деятельности.

В результате изучения дисциплины обучаемый должен:

уметь:

- проводить автоматизированную обработку документов;
- осуществлять хранение и поиск документов;
- использовать телекоммуникационные технологии в электронном

документообороте;

знать:

- основные понятия: цели, задачи и принципы документационного обеспечения управления;
- системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию;
- классификацию документов;
- требования к составлению и оформлению документов;
- организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Документационное обеспечение управления» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**84**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**56**
в том числе:	
лекции, уроки	28
лабораторные работы	28
практические занятия, семинары	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**28**
в том числе:	
работа с конспектом лекций	28
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе, реферат	
работа над курсовой работой (проектом)	-
Промежуточная аттестация	***Дифф. зачет***

Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Документ и его место в системе управления. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Понятия «информация» и «документ», развитие понятий.	1	1	
	2. Связь информации и документа		2	
	3. Свойства документа		2	
	4. Общие и частные функции документа		2	
	5. Классификация документов.		2	
	6. Официальные документы		2	
	7. Способы документирования и их развитие		2	
	8. История развития делопроизводства и документооборота		2	
	Лабораторные занятия	**4**		**10**
	Лабораторный практикум 1:	4	3	10

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	1. Создание презентации «Документы и их носители»			
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Написание эссе по темам: – Мой аттестат на древнем носителе. – Как я писал заявление гусиным пером – Документы в моей жизни	2	3	
Тема 2. Нормативно-правовая основа документационного обеспечения управленческой деятельности. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Понятие системы документации.	2	1	
	2. Стандартизация и унификация документов		2	
	3. Нормативно-правовая основа документационного обеспечения управления.		2	
	4. Государственная система документационного обеспечения управления (ГСДОУ).		2	
	5. ГОСТ Р 7.0.97-2016. Правила оформления организационно-распорядительных документов.		2	
	Лабораторные занятия	**4**		**10**
	Лабораторный практикум 2: 1. Создание заявления на предоставления отпуска (компьютерная симуляция)	4	3	10
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Написание реферата на тему: Унифицированные документы на предприятии	4	3	
Тема 3. Оформление управленческой документации. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	***Содержание учебного материала***	**6**		
	Оформление документов.	6	2	
	Реквизиты документов: постоянные и переменные.		2	
	Правила оформления реквизитов.		2	
	Схема расположения реквизитов в документе.		2	
	Виды бланков организации и их реквизиты.			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Лабораторные занятия	**5**		**15**
	Лабораторный практикум 3: 1. Создание бланков документов	3	3	10
	Контрольная работа: 1. Создание приказа (компьютерная симуляция)	2	3	5
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Изучить ОКУД	2		
	2. Подготовить список информационно-справочных документов, используемых в управлении	2		
Тема 4. Технология работы с документами. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	***Содержание учебного материала***	**6**		
	1. Технология работы с документами.	6	1	
	2. Прием и первичная обработка документов.		2	
	3. Регистрация документов.		2	
	4. Исполнение и контроль за исполнением документов.		2	
	5. Информационно – справочная работа по документам.		2	
	6. Отправка документов.		2	
	7. Систематизация и текущее хранение документов.		2	
	Лабораторные занятия	**5**		**20**
	Лабораторный практикум 4: 1. Создание номенклатуры дел (компьютерная симуляция)	3	3	10
	Контрольная работа: 1. Создание служебной записки и ее регистрация	2	3	10
	Самостоятельная работа	**8**		
	1. Изучить формы регистрации документов, определить их преимущества и недостатки	4	3	
	2. Изучить формы контроля, разработать порядок проведения срокового контроля.	4	3	
Тема 5. Принципы организации документооборота на	***Содержание учебного материала***	**6**		
	1. Понятие документооборота.	6	1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
предприятии. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	2. Документооборот как технологический процесс.		1	
	3. Потоки документов и их состав.		2	
	4. Характеристики и объем документооборота.		2	
	5. Деловая процедура.		1	
	6. Процедуры обработки входящих, исходящих и внутренних документов.		2	
	7. Схема документооборота.		2	
	8. Маршрут движения документов. Шаблоны маршрутов.		2	
	Лабораторные занятия	**3**		**20**
	Лабораторный практикум 5: 1. Разработка схемы документооборота	2	3	10
	Контрольная работа: 1. Определение объема документооборота организации за квартал.	1	3	10
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Разработать маршрут движения служебной записки с использованием инструментальных средств	4		
Тема 6. Автоматизация процессов документооборота. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Электронный документ.	4	1	
	2. Шаблоны электронных документов.		2	
	3. Формы электронных документов.		2	
	4. Прием электронных документов.		2	
	5. Технология массового ввода бумажных документов в информационную базу данных.		2	
	6. Хранение электронных документов.		2	
	7. Электронный архив.		2	
	Лабораторные занятия	**2**		**10**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Лабораторный практикум 6: 1. Рассылка документов.	2	3	10
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Проанализировать документы, хранящиеся на домашнем компьютере	2	3	
	2. Создать электронный каталог для хранения документов на своем компьютере	2	3	
Тема 7. Автоматизированные системы электронного документооборота. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 12 ПК 2.2	***Содержание учебного материала***	**3**		
	1. Обзор систем автоматизации офисной деятельности.	3	1	
	2. Система «Евфрат».		2	
	3. Система CompanyMedia.		2	
	4. Система DocsVision.		2	
	5. Защита информации в электронном документообороте.		2	
	6. Аутентификация пользователей и разделение прав доступа в СЭД		2	
	7. Электронная подпись.		2	
	Лабораторные занятия	**5**		**15**
	Лабораторный практикум 7: 1. Работа на ПК.	3	3	5
	Контрольная работа: 1. Регистрация входящего документа и постановка его на контроль.	2	3	10
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Реферат: Возможности системы автоматизации на примере … (выбрать систему)	2	3	
Всего:		**84/28**		**100**
ОК 1 - ОК 4, ОК 6, ОК 12, ПК 2.2				**Дифф. зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение

деятельности, решение проблемных задач)

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета Документационного обеспечения управления.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.
3. Комплект учебно-наглядных пособий «Документационное обеспечение управления».

Технические средства обучения

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ЛР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Доронина, Л. А. Документационное обеспечение управления : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Доронина, В. С. Иритикова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 233 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05783-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473802.

2. Корнеев, И. К. Документационное обеспечение управления : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. К. Корнеев, А. В. Пшенко, В. А. Машурцев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 384 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05022-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472550.

Дополнительная литература:

1. Арасланова, В. А. Служебные документы: формуляры и примеры оформления. Альбом: учебно-практическое пособие : учебное пособие : [12+] / В. А. Арасланова, Е. С. Бурмистрова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 108 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Арасланова, В. А. Документационное обеспечение управления: учебно-практическое пособие в схемах, таблицах, образцах : учебное пособие : [12+] / В. А. Арасланова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 266 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru

3. Вешкурова, А. Б. Основы делопроизводства: учебное пособие для студентов среднего профессионального образования : [12+] / А. Б. Вешкурова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 245 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

4. Кузнецов, И. Н. Документационное обеспечение управления. Документооборот и делопроизводство : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. Н. Кузнецов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 462 с. — (Профессиональное

образование). — ISBN 978-5-534-04604-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470020.

5. Шувалова, Н. Н. Основы делопроизводства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. Н. Шувалова, А. Ю. Иванова ; под общей редакцией Н. Н. Шуваловой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 428 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11014-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469548.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Сайт компании Cognitive Technologies.	https://www.cognitive.ru/
2.	Сайт компании «ДоксВижн».	https://docsvision.com/
3.	Сайт компании «ИнтерТраст».	https://www.intertrust.ru/
4.	Сайт компании «ЛАНДОКС».	http://www.landocs.ru/
5.	Контур.Норматив. Справочно-правовая система. Всегда актуальное налоговое, трудовое, гражданское законодательство РФ: кодексы и законы, нормативно-правовые акты, постановления правительства.	https://normativ.kontur.ru/

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

III. Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

IV. Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных

возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

V. Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

VI. Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

VII. При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

VIII. • в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

IX. • в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

X. • в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

XI. Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

XII. При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

XIII. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

XIV. При обучении по данной дисциплине обучающимся с

ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

XV. Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

XVI. Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

XVII. Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

XVIII. Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной

техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

XIX. Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

XX. Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

XXI. Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

XXII. При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

VI. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
знать:	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, профессиональные тренинги Самостоятельная работа, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
– основные понятия: понятие, цели, задачи и принципы документационного обеспечения,	
– системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию	
– классификацию документов,	
– требования к составлению и оформлению документов,	
– организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию, контроль, хранение документов, номенклатуру дел	
уметь: – оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствие с установленными требованиями, в том числе используя информационных технологий,	
– проводить автоматизированную обработку документов,	
– осуществлять хранение и поиск документов,	
– использовать коммуникационные технологии в электронном документообороте,	
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 12, ПК 2.2	***Дифференцированный зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Дифференцированный зачет/ ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 12, ПК 2.2	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов — **90-100 (отлично)**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	**— 70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Примерные задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятий «документа» и «документирования».
2. Дайте определение понятия «официальный документ».
3. Дайте определение понятия «документооборот».
4. Дайте определение понятия «реквизит документа».
5. Дайте определение понятия «текущий контроль».
6. Дайте определение понятия «итоговый контроль».
7. Дайте определение понятия «регистрация документа».
8. Дайте определение понятия «исполнение документа».
9. Дайте определение понятия «поля документа».
10. Дайте определение понятия «процессный подход».
11. Дайте определение понятия «аутентификация пользователя».
12. Каковы цели и способы систематизации документов?
13. В чем заключаются информационные свойства документа?
14. Перечислите и опишите основные характеристики документооборота.
15. Опишите процедуру приема документов в организации.
16. Опишите процедуру приема и первичной обработки документов.
17. Определите назначение и виды бланков.
18. Каковы признаки современного офиса как информационной системы?
19. Каковы признаки современного офиса как социально-технической

системы?

20. Дайте характеристику процедуре регистрации документов.
21. Дайте характеристику процедуре исполнения документа.
22. Дайте определение понятия «идентификация пользователя.
23. Дайте определение понятия «маршрут документа».
24. Дайте определение понятия «объем документооборота».
25. Дайте понятие целям, задачам и принципам документационного обеспечения управления

Задания 2 типа

1. Сравните возможности ручной и электронной формы контроля исполнения документа.
2. Охарактеризуйте технологию регистрации документов.
3. Сравните возможности различных видов поиска информации в системе электронного документооборота.
4. Охарактеризуйте способы ввода бумажных документов в электронный архив.
5. Поясните требования, предъявляемые к номенклатуре дел предприятия.
6. Охарактеризуйте возможности бумажной и электронной регистрационной формы документа.
7. Какие реквизиты документа вносятся в регистрационную карточку?
8. Какие операции входят в процесс распознавания и ввода данных в информационную базу.
9. Охарактеризуйте способ систематизации документов в электронном архиве.
10. Охарактеризуйте осуществление контроля срока исполнения поручений в системе электронного документооборота.
11. Создайте и охарактеризуйте маршрут движения служебной записки на получение денежных средств для закупки комплектующих на предприятии
12. Объясните схему обработки входящего документа в организации.
13. Поясните на примере создание бланка письма предприятия (предприятие вымышленное).
14. Создайте общий бланк предприятия (предприятие вымышленное).
15. Охарактеризуйте схему обработки исходящего документа в организации.
16. Составьте и охарактеризуйте схему документооборота фирмы (их может быть несколько по каждому виду управленческой деятельности).
17. Придумайте фирму, опишите ее. Выделите основные бизнес-процессы, составьте схему движения документов по каждому бизнес-процессу
18. Какие общие правила регистрации документов.
19. Продемонстрируйте технологию создания шаблона наиболее часто используемого документа для автоматизации деятельности сотрудника предприятия.
20. Опишите документ «Факсимильное сообщение» на основе

стандартного шаблона MicrosoftWord.

21. Создайте в Microsoft Word информационное письмо, оповещающее партнеров фирмы о проведении маркетинговых мероприятий.

22. Объясните принцип очередности внедрения систем электронного документооборота.

23. Объясните по каким признакам производят группировку документов в дела.

24. Вы принесли заявление в деканат на перевод в другую группу. Охарактеризуйте маршрут обработки данного документа.

25. Опишите эксплуатационные свойства документа.

Задания 3 типа

1. Создать маршрут движения служебной записки на получение денежных средств для закупки комплектующих на предприятии.

2. Создать схему обработки входящего документа в организации.

3. Разработайте табличную модель маршрута движения документа в организации.

4. Придумайте фирму, опишите ее. Составьте схему документооборота фирмы (их может быть несколько по каждому виду управленческой деятельности).

5. Придумайте фирму, опишите ее. Выделите основные бизнес – процессы, составьте схему движения документов по каждому бизнес-процессу.

6. Создайте рассылку документа нескольким сотрудникам. Продемонстрируйте все возможные варианты.

7. Создайте в Microsoft Word информационное письмо, оповещающее партнеров фирмы о проведении маркетинговых мероприятий.

8. Какие виды поиска документов существуют в системах электронного документооборота. Продемонстрируйте.

9. Вы принесли заявление в деканат на перевод в другую группу. Составьте маршрут обработки данного документа.

10. В организацию в течение месяца поступило 8 приказов от вышестоящей организации, 11 информационных писем, 5 отчетов от нижестоящей организации. Исполнение приказов сопровождалось изготовлением 15 документов, 7 из которых (копии) были направлены в 3 подведомственные организации, 4 подразделения сдали директору отчеты о работе за месяц. Подсчитайте объем документооборота организации за месяц.

11. Составьте маршрут обработки договора на поставку продукции.

12. Создать схему обработки исходящего документа в организации.

13. Создайте общий бланк организации, используя возможности Microsoft Office.

14. Изобразите схему межведомственного взаимодействия организаций.

15. Создайте в Microsoft Word информационное письмо, оповещающее

партнеров фирмы о проведении презентации продукции

16. Создать схему обработки входящего документа в организации.

17. Какие виды поиска документов существуют в системах электронного документооборота. Продемонстрируйте.

18. Создать схему обработки входящего документа в организации.

19. Создайте и охарактеризуйте рассылку документа нескольким сотрудникам. Продемонстрируйте все возможные варианты.

20. Создайте служебную записку на приобретение комплектующих, зарегистрируйте ее.

21. Придумайте фирму, опишите ее. Выделите основные бизнес – процессы, составьте схему движения документов по выбранному бизнес - процессу.

22. Составьте схему документооборота фирмы, занимающейся предоставлением услуг связи.

23. Придумайте фирму. Разработайте состав бланков для фирмы, обоснуйте выбранный состав, определите формы хранения и процедуру создания.

24. В организацию в течение месяца поступило 8 приказов от вышестоящей организации, 11 информационных писем, 5 отчетов от нижестоящей организации. Исполнение приказов сопровождалось изготовлением 15 документов, 7 из которых (копии) были направлены в 3 подведомственные организации, 4 подразделения сдали директору отчеты о работе за месяц. Подсчитайте объем документооборота организации за месяц.

25. Создайте приказ о проведении презентации новой продукции для постоянных клиентов фирмы. Подпишите приказ видимой электронной подписью Microsoft Office

1. Из каких 2-х частей состоит текст характеристики:
а) вводной, основной
б) констатирующей, распорядительной
в) вводной, распорядительной
2. Документом является:
а) стандартное расположение материала
б) материальный объект с информацией, зафиксированной созданным человеком способом, для её передачи во времени и пространстве
в) совокупность реквизитов официального письма
3. Какое название носит документ, который не включен в группу входящих и исходящих документов в приказах:
а) грамоты
б) отписки
в) акт
4. Правильно ли высказывание, приведенное ниже:
Одна из задач систем управления документооборотом – распределить общие информационные ресурсы организации:

а) не правильно
б) правильно
в) отчасти
5. Что из представленного не включается в личное дело:
а) заявление о приеме на работу
б) внутренняя опись дела
в) копии приказов о переводе по службе
6. Правильно ли высказывание, приведенное ниже:
Понятие “документ” происходит от латинского корня слова documentum:
а) не правильно
б) правильно
в) отчасти
7. Информация, которая имеет структуру и содержится на носителе:
а) документированная информация
б) делопроизводство
в) официальный документ
8. Передача информации, которая содержится в документе, в пространстве и времени:
а) социальная функция документа
б) коммуникативная функция документа
в) политическая функция документа
9. Способность документа повлечь за собой правовые последствия:
а) достоверность
б) юридическая значимость
в) юридическая сила
10. Копия документа:
а) повторный экземпляр подлинника
б) экземпляр, который полностью повторят содержание подлинника
в) его электронная форма
11. Что не включают основные условия договора:
а) соглашения о работе по одной или нескольким специальностям
б) соглашения о квалификации
в) соглашения об эффективности работы
12. Обязательный элемент оформления документа называется:
а) образцом
б) реквизитом
в) формуляром
13. Что является основанием при географическом признаке:
а) объединение в одном деле документов нескольких корреспондентов +
б) название разновидности документов
в) содержание документов
14. Правовую функцию на определенный промежуток времени приобретает этот документ:
а) закон
б) платежное поручение

в) протокол заседания аттестационной комиссии
15. Какое название носит основной вид работы, обеспечивающий систематизация документов в делопроизводстве:
а) составление номенклатуры дел
б) контроль за исполнением документов
в) регистрация документов
16. Какое название носит распорядительный документ коллегиального органа управления, издаваемый министерствами, ведомствами, научными советами:
а) распоряжение
б) решение
в) указание
17. Резолюция оформляется:
а) на самом документе или на отдельном листе
б) только на отдельном листе
в) только на самом документе
18. Что заполняют при обработке документов на компьютере:
а) карточку учета документов
б) регистрационную карточку на дисплее, а регистрационный номер ставят на сам документ
в) журнал регистрации и заполняют на документе реквизит отметку о поступлении документа
19. Левое поле документа должно быть не менее:
а) 30 мм
б) 10 мм
в) 20 мм
20. Кем визируются приказы по личному составу:
а) всеми заинтересованными в приказе лицами +
б) руководителем структурного подразделения
в) заместителем руководителя организации
21. Какой документ организации нельзя оформить на общем бланке:
а) отчет
б) приказ
в) письмо
22. Что является описью:
а) список заголовков дел, заводимых на предприятии, с указанием сроков их хранения
б) учетный документ, основной вид научно-справочного аппарата архива, обеспечивающий оперативный поиск документов +
в) основной учетный документ, используется для анализа состава и учета движения кадров
23. Какой реквизит организационно-распорядительного документа является переменным:
а) код формы документа
б) наименование организации
в) дата документа

24. Правильно укажите основные части текста протокола:
а) вводная, основная
б) констатирующая, распорядительная
в) констатирующая, вводная
25. Какой из указанных реквизитов характерен только для бланка служебных писем:
а) наименование вида документа
б) код формы документа
в) справочные данные об организации
26. Если к документу имеется несколько приложений, то они:
а) перечисляются через запятую после текста
б) нумеруются после слова «Приложение» под текстом
в) никак не обозначаются, а просто прилагаются к основному документу
27. Какое название носит деятельность аппарата управления, которая охватывает вопросы документирования и организации работы с документами:
а) документационное обеспечение управления
б) стандартизация
в) система документации
28. «Черное письмо» является проектом документа, составляемый в:
а) министерствах
б) приказе
в) кадровой службе
29. Какой должна быть регистрация:
а) однократной
б) двукратной
в) многократной
30. Какого вида печати не существует:
а) простой
б) гербовой
в) универсальной

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10
IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ17

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования. № 539 от 15 мая 2014 г. по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям) и является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена. Программа предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки специалистов в области коммерции, менеджмента и торговли.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Знания по дисциплине «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» могут использоваться при изучении следующих дисциплин информационные технологии в профессиональной деятельности; документационное обеспечение управления; организация коммерческой деятельности.

Цели освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является углублённое изучение гражданского права в аспекте его регулирующего воздействия на отношения, именуемые «предпринимательской деятельностью».

Задачи изучения дисциплины:

- определить понятие предпринимательской деятельности;
- рассмотреть отрасли права, характеризующих профессиональную деятельность;
- определить предмет и метод как общеправовые понятия;
- рассмотреть взаимосвязь правовых норм между собой;
- рассмотреть особенности норм права, свойственных для различных отраслей права.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать необходимые нормативные документы;
- защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством;

- осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством;
- определять организационно-правовую форму организации;
- анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;

знать:

- основные положения Конституции Российской Федерации;
- права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;
- основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;
- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы юридических лиц;
- правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;
- права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;
- порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;
- правила оплаты труда;
- роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения;
- право социальной защиты граждан;
- понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника;
- виды административных правонарушений и административной ответственности;
- нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Правовое обеспечение профессиональной деятельности» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и

Код	Наименование результата обучения
	способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии исанкции.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	**Объем часов**
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**114**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**76**
в том числе:	
лекции, уроки	38
лабораторные работы	-
практические занятия, семинары	38
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**38**
в том числе:	
работа с конспектом лекций	38
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе, реферат	
работа над курсовой работой (проектом)	-
Промежуточная аттестация	***Зачет***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Введение Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	Общее понятие о правовом обеспечении профессиональной деятельности.	**2**	**1**	
Тема 1. Понятие, признаки, субъекты, особенности осуществления предпринимательской деятельности. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1.1. Правовые акты: понятие и виды. Законодательство о предпринимательской деятельности. Законы и подзаконные акты. Порядок их официального опубликования и вступления в силу. Отрасли права, регулирующие предпринимательскую деятельность.	1	1	
	1.2. Понятие и признаки предпринимательской деятельности. Государственное регулирование и контроль в сфере предпринимательской деятельности. Лицензирование отдельных видов деятельности.	1	1	
	1.3. Физические лица как субъекты предпринимательских отношений. Юридические лица как субъекты предпринимательских отношений. Виды юридических лиц.	2	1	
	Практические занятия	**6**		**10**
	Ролевая игра «Разработка плана действий по созданию юридического лица».	6		10
	Самостоятельная работа	**8**		**5**
	Разработка плана действий по реорганизации и ликвидация юридического лица.	8		5
Тема 2. Основные институты	***Содержание учебного материала***	**4**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
гражданского права, регулирующие профессиональную деятельность Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	2.1. Сделки как основания возникновения правоотношений. Представительство и доверенность. Сроки как юридические факты. Общие положения об обязательствах.	2	1	
	2.2. Гражданско-правовой договор. Договор купли-продажи и его виды. Договор аренды и его разновидности.		1	
	2.3. Договор подряда. Договоры об оказании услуг. Договоры об оказании финансовых услуг.	2	1	
	2.4. Банковские сделки. Посреднические договоры. Учредительный договор. Внедоговорные обязательства.		1	
	Практические занятия	**6**		**5**
	Выписать из Гражданского кодекса РФ все способы обеспечения исполнения обязательств.	6		5
	Самостоятельная работа	**8**		**10**
	Составление договора купли-продажи	8		10
Тема 3. Правовое регулирование отношений в сфере интеллектуальной собственности. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	***Содержание учебного материала***	**8**		
	3.1. Формирование понятия интеллектуальной собственности и понятий, связанных с ним. Авторское право. Охрана программа для ЭВМ и баз данных. Патентное право.	4	1	
	3.2. Средства индивидуализации предпринимателей и их продукции. Нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности. Договоры об использовании прав на объекты интеллектуальной	4	1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	собственности.			
	Практические занятия	**8**		**5**
	Процедура получения патента	8		5
	Самостоятельная работа	**8**		**15**
	Написание эссе на тему: «Права патентообладателей и их защита».	8		15
Тема 4. Правовой режим информации, правовое регулирование ноу-хау (промышленные секреты) Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	***Содержание учебного материала***	**6**		
	4.1. Информация и информатизация как объекты правового регулирования.	2	1	
	4.2. Правовой режим информации с ограниченным доступом (государственная тайна, конфиденциальная информация).	2	1	
	4.3. Ноу-хау (промышленные секреты) как особый вид информации и объект интеллектуальной собственности.	2	1	
	Практические занятия	**6**		**10**
	Деловая игра: Работа над фирменным наименованием коммерческой организации.	6		10
	Самостоятельная работа	**8**		**5**
	Конспект «Сжатое изложение видов товарных знаков (наименования места происхождения товаров и права на них).	8		5
Тема 5. Нормы уголовного и административного права, регулирующие особенности ответственности в сфере информационной деятельности и интеллектуальной	***Содержание учебного материала***	**8**		
	5.1. Понятие, задачи, предмет уголовного права. Преступления и наказания в уголовном праве.	2	1	
	5.2. Понятие, предмет и система административного права.	2	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
собственности. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	5.3. Административная и уголовная ответственность за нарушения в сфере информационной деятельности и интеллектуальной собственности.	4	2	
	Практические занятия	**8**		**10**
	Разбор конкретных ситуаций	8		10
	Самостоятельная работа	**2**		**5**
	Составить аналитическую таблицу «Административная и уголовная ответственность за нарушения в сфере информационной деятельности и интеллектуальной собственности».	2		5
Тема 6. Правовое регулирование трудовых отношений. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1, 1.3	***Содержание учебного материала***	**6**		
	6.1. Законодательство, регулирующее трудовые отношения. Коллективные договоры и соглашения: стороны и содержание.	3	3	
	6.2. Трудовой договор: понятие и содержание. Отличие трудового договора от гражданско-правового договора. Оплата труда. Время труда и отдыха. Гарантии и компенсации. Материальная ответственность работника и работодателя.	3	3	
	Практические занятия	**4**		**10**
	Составить аналитическую таблицу с использованием ПК «Отличие трудового договора от гражданско-правового договора».	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	Написание эссе на тему: - «Формы оплаты труда Системы заработной платы»;	4		10

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	- «Дисциплинарная ответственность работников».			
Всего:		**114/38**		**100**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличие учебного кабинета правового обеспечения профессиональной деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:

- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Волков, А. М. Правовое обеспечение профессиональной деятельности в торговле : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. М. Волков, Е. А. Лютягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 278 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14240-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468099.

2. Николюкин, С. В. Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Николюкин. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 248 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14511-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477774.

Дополнительная литература:

1. Обеспечение законности в сфере цифровой экономики : учебное пособие для вузов / А. О. Баукин [и др.] ; под редакцией Н. Д. Бут, Ю. А. Тихомирова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 250 с. —

(Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13931-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/496725.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Новая российская энциклопедия: в 12 т. / гл. ред. А. Д. Некипелов. — М.: Энциклопедия, 2003. — Т. 1: Россия.

2. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

Электронные базы периодических изданий:

1. Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» https://biblioclub.ru/

2. Научная электронная библиотека https://elibrary.ru/titles.asp

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	РИА «РосБизнесКонсалтинг»	www.rbc.ru
2.	Право.ру	www.pravo.ru
3.	Официальный сайт «Российской газеты»	www.rg.ru
4.	Федеральная налоговая служба РФ	https://www.nalog.gov.ru/rn77/
5.	Портал Государственных услуг	https://www.gosuslugi.ru/
6.	Справочная поисковая система «Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru/
7.	Контур.Норматив. Справочно-правовая система. Всегда актуальное налоговое, трудовое, гражданское законодательство РФ: кодексы и законы, нормативно-правовые акты, постановления правительства.	https://normativ.kontur.ru/

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его

локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а

также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь:	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия:
использовать необходимые нормативные документы;	

защищать свои права в соответствии с гражданским, гражданско-процессуальным и трудовым законодательством;	Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, профессиональные тренинги Самостоятельная работа, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с действующим законодательством;	
определять организационно-правовую форму организации	
анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения;	
знать:	
основные положения Конституции Российской Федерации;	
организационно-правовые формы юридических лиц;	
права и свободы человека и гражданина, механизмы их реализации;	
основы правового регулирования коммерческих отношений в сфере профессиональной деятельности;	
законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности;	
правовое положение субъектов предпринимательской деятельности;	
роль государственного регулирования в обеспечении занятости населения	
право социальной защиты граждан	
права и обязанности работников в сфере профессиональной деятельности;	
порядок заключения трудового договора и основания для его прекращения;	
правила оплаты труда;	
понятие дисциплинарной и материальной ответственности работника	
нормы защиты нарушенных прав и судебный порядок разрешения споров	
иды административных правонарушений и административной ответственности;	
ОК 1 – ОК 4 ,ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1., ПК 1.3	***Зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл

1.	Зачет/ ОК 1 – ОК 4 ,ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1., ПК 1.3	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – тестовое задание/вопрос с выбором ответа на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – практическое задание на анализ ситуации и проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины, из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практические задания не выполнены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задание 1 типа

1. Дайте общую характеристику Конституции РФ
2. Раскройте права и свободы человека и гражданина, содержащиеся в Конституции
3. Нормативные акты, регулирующие коммерческие отношения в сфере профессиональной деятельности
4. Юридическое лицо: понятие, виды
5. Организационно-правовые формы юридических лиц
6. Субъекты предпринимательской деятельности
7. Сделки в гражданском праве
8. Понятие, виды договора
9. Трудовой договор
10. Порядок заключения договора
11. Порядок заключения трудового договора
12. Основания прекращения трудового договора

13. Занятость в Российской Федерации
14. Социальная защита граждан
15. Понятие дисциплинарной ответственности работника
16. Понятие материальной ответственности работника и ее виды
17. Административное правонарушение
18. Административная ответственность
19. Виды защиты нарушенных прав
20. Порядок судебного разрешения споров
21. Сроки
22. Договор купли-продажи
23. Договор об оказании услуг
24. Формы оплаты труда
25. Время труда и отдыха

Задание 2 типа

1. Вы решили создать свое юридическое лицо. Организационно-правовая форма юридического лица: ООО. Какие нормативные акты Вам необходимо использовать для его создания?

2. Вы решили создать свое юридическое лицо. Организационно-правовая форма юридического лица: ПАО. Какие нормативные акты Вам необходимо использовать для его создания?

3. Вы решили создать свое юридическое лицо. Организационно-правовая форма юридического лица: ООО. Какие документы необходимы для его регистрации?

4. Вы решили создать свое юридическое лицо. Организационно-правовая форма юридического лица: ООО. Какова процедура регистрации ООО? Привести пример ООО с лицензионным видом деятельности и без лицензионного вида деятельности

5. Вы начинающий предприниматель. Ваш бизнес – кофейня. Какими нормативными актами Вы будите руководствоваться в своей деятельности. Аргументируйте свой ответ.

6. Иванова И.И. уволили за появление на рабочем месте в состоянии алкогольного опьянения, т.к. его коллега видел, как Иванов шел на работу и у него «заплетались ноги», о чем он незамедлительно доложил Генеральному директору. Директор немедленно приказал вынести приказ о его увольнении. Через несколько часов после случившегося Иванов И.И. был госпитализирован с инфарктом. Может ли Иванов оспорить свое увольнение в данной ситуации? Аргументируйте ответ.

7. Петрова Н.И. отсутствовала на рабочем месте несколько дней. Директор принял решение о ее увольнении и подписал соответствующий приказ. Через 2 недели петрова Н.И. пришла на работу и представила листок о нетрудоспособности в связи с нахождением в реанимации. Как Петрова Н.И. может оспорить вынесенный приказ об увольнении?

8. Вы хотите создать юридической лицо. Вы выбрали организационно-правовую форму (выбор делает обучающийся). Докажите, что данная организационно-правовая форма лучше остальных для Вашего будущего бизнеса?

9. Вы открыли ООО с основным видом деятельность купля-продажа.

Вы решили заняться продажей алкоголя. Что необходимо для данного вида деятельности? Какими нормативными актами это регулируется?

10. Вы заключили трудовой договор с Пончиковым М.А. На собеседовании между Вами достигнуто соглашение о месте работы, оплате труда, графике работы. В заключенном трудовом договоре отсутствовало указание нахождения рабочего места. Будет ли считаться это ошибкой? Обоснуйте свой ответ

11. При заключении трудового договора место рабочего места было определено ТЦ Город на Рязанском проспекте. Однако работник фактически должен был выйти на работу в ТЦ Город на шоссе Энтузиатов. Что необходимо предпринять в данной ситуации? Обоснуйте свой ответ.

12. При создании ООО Вами было оплачено 50% уставного капитала. В течении какого времени Вам необходимо внести оставшуюся часть уставного капитала? Аргументируйте свой ответ со ссылкой на законодательство

13. Приведите сходства и различия трудового договор и гражданско-правового договора. Аргументируйте ответ

14. Каковы особенности создания ООО? Приведите примеры

15. Каковы особенности заключения трудового договора. Приведите примеры и аргументируйте свой ответ

16. Каковы основания расторжения трудового договора. Приведите примеры и обоснуйте ответ

17. Каковы основания отказа в государственной регистрации юридического лица? Аргументируйте ответ

18. Нарушены трудовые отношения. Какие нормативные акты необходимо применить для защиты нарушенных прав?

19. Вы решили открыть фонд защиты окружающей среды. Какими нормативными актами Вы будите пользоваться в профессиональной деятельности?

20. При создании ООО Вы оплатили 75% уставного капитала. Оставшуюся часть Вы забыли оплатить. Каковы последствия? Аргументируйте ответ.

21. Вы решили заниматься бизнесом. Какова процедура регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя?

22. Какие нормативные акты регулируют государственную регистрацию индивидуального предпринимателя?

23. Условия реорганизации юридического лица. Приведите примеры и обоснуйте ответ.

24. Во время рабочего дня на предприятии ООО «Угрюм» случился пожар. Шкафчики с одеждой работников сгорели. Кто будет нести ответственность и какую? Обоснуйте ответ

25. Сотрудник кассы в ООО «Сейшейлы» обнаружила недосдачу в кассе. Сотрудники кассы меняются каждый день, т.к. работают сменами день через день. Кто и какую ответственность будет нести? Обоснуйте ответ.

Задание 3 типа

Задача 1. Орлова была принята на работу в магазин «Дикси» продавцом с трехмесячным испытательным сроком. Спустя три месяца заведующая магазином издала приказ о продлении срока испытания на один месяц, так как не сложилось определенного представления о деловых качествах Орловой. Через полмесяца после этого был издан приказ об увольнении Орловой, как не выдержавшей испытания.

Оцените правомерность ситуации.

Задача 2. Гражданин М. заключил с работодателем срочный трудовой договор на три года. После истечения этого срока гражданин М. продолжал работу. Ни одна из сторон не потребовала расторжения срочного трудового договора в связи с истечением срока его действия.

Как будут оформляться данные трудовые отношения? Что произойдет с истекшим срочным трудовым договором? (подтвердите свой ответ статьей ТК РФ)

Задача 3. Сомов купил в магазине «Карина» сметану. Придя домой, и вскрыв упаковку, он увидел, что цвет сметаны не соответствует обычному, и усомнился в ее качестве. Он опять отправился в магазин, показал продавцу цвет сметаны в открытой упаковке и потребовал вернуть уплаченные за нее деньги. Продавец отказался это сделать, поскольку сметана была продана в пределах срока реализации. Сомову посоветовали обратиться на молочный завод, поскольку, по мнению продавца, магазин в этом случае упрекнуть не в чем и отвечать он не должен.

Кто должен нести имущественную ответственность за проданный товар?

Задача 4. Получив расчетный листок при очередной выплате заработной платы, продавец Петрова обнаружила, что с нее удержано 30% заработной платы. Петрова обратилась в бухгалтерию, где ей пояснили, что в предыдущие два месяца вследствие счетной ошибки ей были выплачены излишние суммы, а сейчас они с нее взысканы. Посмотрев сделанные бухгалтерией расчеты, Петрова против оснований и размеров удержания не возражала, но заявила, что взыскание с нее сразу 30% заработной платы «подорвет ее семейный бюджет».

Оцените правомерность ситуации.

Задача 5. Индивидуальный предприниматель Потапов, признанный банкротом, через шесть месяцев с момента такого признания, обратился в орган местной власти с просьбой вновь открыть дело и зарегистрировать его в качестве индивидуального предпринимателя. Свою просьбу он аргументировал тем, что он обанкротился не по своей вине: его торговый павильон был уничтожен ураганом. Однако он получил отказ.

Законно ли решение местного органа власти?

Тест по предмету: «Правовое обеспечение профессиональной деятельности»

1. **Продолжительность теста** – 45 мин.
2. **Количество попыток** – 1
3. **Критерии оценивания**:

«5» - получают обучающиеся, справившиеся с работой 90-100% (28-30);
«4» - ставится в том случае, если верные ответы составляют 80% (25 - 27);

«3» - соответствует работа, содержащая 50-70% правильных ответов(15-24)

ВАРИАНТ 1

1. Полная дееспособность гражданина наступает:
а) с 14 лет
б) с 16 лет
в) с 18 лет
2. Оферта – это:
а) предложение заключить договор
б) принятие предложения
в) предложение о расторжении договора
3. При ликвидации банка в первую очередь должны быть удовлетворены требования:
а) работников банка по заработной плате
б) кредиторов
в) вкладчиков
4. Гражданин приобретает предпринимательскую правоспособность:
а) с момента государственной регистрации
б) с момента приобретения дееспособности
в) с момента приобретения правоспособности
5. Формы реорганизации юридического лица:
а) распределение, перераспределение
б) слияние, присоединение, разделение
в) возобновление, единение
6. К некоммерческим организациям относятся:
а) фонды
б) товарищества
в) унитарные предприятия
7. Предпринимательская деятельность осуществляется:
а) с образованием юридического лица
б) без образования юридического лица
в) как с образованием, так и без образования юридического лица
8. Регистрация юридического лица осуществляется в срок:
а) семь дней
б) пять дней
в) три дня
9. Акцепт – это:
а) согласие заключить договор
б) предложение заключить договор
в) отказ от заключения договора
10. Разновидность коммерческой организации
а) унитарное предприятие
б) потребительский кооператив
в) политическая партия
11. На основании чего складываются отношения между работником и работодателем:
а) устава

б) трудового договора
в) трудового кодекса
12. Трудовое право регулирует отношения в сфере:
а) производства
б) наемного труда
в) экономики
13. Правила подчинения работников организации отражены:
а) в учредительном договоре
б) в правилах внутреннего трудового распорядка
в) в уставе
14. К специальным источникам трудового права относятся:
а) подзаконные акты
б) ФЗ «О прокуратуре»
в) акты ОМСУ
15.Чему должен соответствовать нормативно-правовой акт:
а) Трудовому кодексу РФ
б) Гражданскому кодексу РФ
в) Конституции РФ
16. Метод трудового права, регулирующий отношения трудоустройства:
а) императивный
б) функциональный
в) диспозитивный
17. Совокупность институтов, составляющих единую отрасль права:
а) структура
б) система
в) предмет
18. Меры дисциплинарного воздействия:
а) штраф
б) строгий выговор
в) замечание
19. Форма трудового договора:
а) нотариальная
б) устная
в) письменная
20. Трудовой договор (контракт) заключается:
а) на 10 лет
б) на 7 лет
в) на 5 лет
21. Суды, рассматривающие дела о несостоятельности и банкротстве:
а) общей юрисдикции
б) арбитражные
в) верховные
22. Нормативно-правовой акт, устанавливающий санкции за совершение правонарушений в сфере предпринимательства:
а) ГКРФ
б) КОАПРФ
в) ТКРФ
23. Дисквалификация устанавливается на срок:

а) от 1 года до 2 лет
б) от 2 до 4 месяцев
в) от 6 месяцев до 3 лет
24. Ответственность за совершение административного проступка наступает:
а) с 14 лет
б) с 16 лет
в) с 18 лет
25. Органы, уполномоченные назначать административные санкции:
а) государственная палата
б) органы государственного управления
в) совет федерации
26. Вид договора в зависимости от числа сторон:
а) возмездный
б) реальный
в) односторонний
27. Отказ в государственной регистрации допускается если:
а) перечень документов соответствует требованиям закона
б) гражданин является политическим деятелем
в) гражданин изъявил желание заниматься незаконной деятельностью
28. Субъектами административных правонарушений могут быть:
а) только физические лица
б) только юридические лица
в) физические и юридические лица
29. Основные документы, предъявляемые для осуществления государственной регистрации юридического лица:
а) квитанция об оплате госпошлины, устав
б) учредительный договор, паспорт
в) заявление, устав, договор, протокол, квитанция, бизнес-план…
30. Форма оферты:
а) устная
б) письменная
в) предусмотренная ГКРФ

ВАРИАНТ 2

1. Оферта – это:
а) предложение заключить договор
б) принятие предложения
в) предложение о расторжении договора
2. Гражданин приобретает предпринимательскую правоспособность:
а) с момента государственной регистрации
б) с момента приобретения дееспособности
в) с момента приобретения правоспособности
3. К некоммерческим организациям относятся:
а) фонды
б) товарищества

в) унитарные предприятия
4. Регистрация юридического лица осуществляется в срок:
а) семь дней
б) пять дней
в) три дня
5. Разновидность коммерческой организации
а) унитарное предприятие
б) потребительский кооператив
в) политическая партия
6. Трудовое право регулирует отношения в сфере:
а) производства
б) наемного труда
в) экономики
7. К специальным источникам трудового права относятся:
а) подзаконные акты
б) ФЗ «О прокуратуре»
в) акты ОМСУ
8. Метод трудового права, регулирующий отношения трудоустройства:
а) императивный
б) функциональный
в) диспозитивный
9. Меры дисциплинарного воздействия:
а) штраф
б) строгий выговор
в) замечание
10. Трудовой договор (контракт) заключается:
а) на 10 лет
б) на 7 лет
в) на 5 лет
11. Нормативно-правовой акт, устанавливающий санкции за совершение правонарушений в сфере предпринимательства:
а) ГКРФ
б) КОАПРФ
в) ТКРФ
12. Ответственность за совершение административного проступка наступает:
а) с 14 лет
б) с 16 лет
в) с 18 лет
13. Вид договора в зависимости от числа сторон:
а) возмездный
б) реальный
в) односторонний
14. Субъектами административных правонарушений могут быть:
а) только физические лица
б) только юридические лица
в) физические и юридические лица
15. Форма оферты:
а) устная

б) письменная
в) предусмотренная ГКРФ
16. Полная дееспособность гражданина наступает:
а) с 14 лет
б) с 16 лет
в) с 18 лет
17. При ликвидации банка в первую очередь должны быть удовлетворены требования:
а) работников банка по заработной плате
б) кредиторов
в) вкладчиков
18. Формы реорганизации юридического лица:
а) распределение, перераспределение
б) слияние, присоединение, разделение
в) возобновление, единение
19. Предпринимательская деятельность осуществляется:
а) с образованием юридического лица
б) без образования юридического лица
в) как с образованием, так и без образования юридического лица
20. Акцепт – это:
а) согласие заключить договор
б) предложение заключить договор
в) отказ от заключения договора
21. На основании чего складываются отношения между работником и работодателем:
а) устава
б) трудового договора
в) трудового кодекса
22. Правила подчинения работников организации отражены:
а) в учредительном договоре
б) в правилах внутреннего трудового распорядка
в) в уставе
23.Чему должен соответствовать нормативно-правовой акт:
а) Трудовому кодексу РФ
б) Гражданскому кодексу РФ
в) Конституции РФ
24. Совокупность институтов, составляющих единую отрасль права:
а) структура
б) система
в) предмет
25. Форма трудового договора:
а) нотариальная
б) устная
в) письменная
26. Суды, рассматривающие дела о несостоятельности и банкротстве:
а) общей юрисдикции
б) арбитражные
в) верховные

27. Дисквалификация устанавливается на срок:

а) от 1 года до 2 лет

б) от 2 до 4 месяцев

в) от 6 месяцев до 3 лет

28. Органы, уполномоченные назначать административные санкции:

а) государственная палата

б) органы государственного управления

в) совет федерации

29. Отказ в государственной регистрации допускается если:

а) перечень документов соответствует требованиям закона

б) гражданин является политическим деятелем

в) гражданин изъявил желание заниматься незаконной деятельностью

30. Основные документы, предъявляемые для осуществления государственной регистрации юридического лица:

а) квитанция об оплате госпошлины, устав

б) учредительный договор, паспорт

в) заявление, устав, договор, протокол, квитанция, бизнес-план…

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Логистика»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3
II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 7
IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 15

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Логистика» является частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным Минобрнауки № 539 от 15 мая 2014 г. по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Логистика» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цели освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Логистика» является сформировать у обучающихся логистический подход к управлению предприятием, логистическое мировоззрение, устойчивые знания в области управления материальными потоками и сопутствующими им информационными, финансовыми потоками, их оптимизации на макро - и микроуровне.

Задачи изучения дисциплины

- ознакомить с основами экономической логистики на макро – и микроуровне, основными понятиями и характеристиками торгово-сбытовой логистики, производственной логистики;
- обеспечить освоение логистических приёмов по повышению эффективности функционирования материалопроводящих систем; сокращению временного интервала между приобретением сырья и полуфабрикатов и поставкой готового продукта потребителю; оптимизации материальных запасов; ускорению процесса получения информации; повышению уровня сервиса.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков;
- управлять логистическими процессами организации;

знать:

- цели, задачи, функции и методы логистики;
- логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы;
- контроль и управление в логистике;

- закупочную и коммерческую логистику.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины «Логистика» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**86**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**57**
в том числе:	
лекции, уроки	38
лабораторные работы	-
практические занятия, семинары	19
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**29**
в том числе:	
работа с конспектом лекций	29
изучение новой литературы	
выполнение домашних заданий	
эссе, реферат	

Вид учебной работы	Объем часов
работа над курсовой работой (проектом)	-
Промежуточная аттестация	***Зачёт***

Тематический план дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Понятие и сущность логистики. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7 ПК 1.2, 1.9	***Содержание учебного материала***	**6**		
	1.1. Понятие и предпосылки развития логистики	6	1	
	1.2. Актуальность и этапы развития экономической логистики		1	
	1.3. Основные принципы и экономический эффект от использования логистики		1	
	Практические занятия	**4**		**20**
	1. Построение материалопроводящей цепочки на основе логистического подхода	4		20
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Изучение исторического развития логистики	4		
Тема 2. Концепция и функции логистики. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7 ПК 1.2, 1.9	***Содержание учебного материала***	**8**		
	2.1. Концепции и функции логистики, ее основные положения	8	2	
	2.2. Функциональная взаимосвязь логистики с маркетингом, финансами и планированием производства		2	
	2.3. Функциональные области логистики и их основные характеристики		2	
	Практические занятия	**4**		**20**
	Деловая игра Определить оптимальный размер заказа партии.	4		20
	Самостоятельная работа	**6**		

	1.Распределение логистических функций между участниками логистического процесса	6		
Тема 3. Материальные потоки и логистические операции. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7 ПК 1.2, 1.9	***Содержание учебного материала***	**8**		
	3.1. Понятие материального потока	8	2	
	3.2. Виды материальных потоков и их основные признаки		2	
	3.3. Виды логистических операций		3	
	Практические занятия	**4**		**20**
	Групповая дискуссия: Критерии выбора посредников. 1. Параметрический метод взвешенных бальных оценок.	4		20
	Самостоятельная работа	**7**		
	1. Оценить потребительскую привлекательность продукта экспертным методом.	7		
Тема 4. Логистические системы. Формируемые компетенции ОК 1 - 4, 6, 7 ПК 1.2, 1.9	***Содержание учебного материала***	**8**		
	4.1. Понятие логистической системы	8	2	
	4.2. Границы логистических систем		3	
	4.3. Виды логистических систем		2	
	4.4. Принципы построения логистических систем управления потоковых процессов (ЛСУ ПП)		3	
	Практические занятия	**4**		**20**
	1. Построение макрологистических систем.	4		20
	Самостоятельная работа	**6**		
	1. Методы принятия решения по выбору канала товародвижения.	6		
Тема 5. Методологический аппарат логистики. Формируемые	***Содержание учебного материала***	**8**	3	
	5.1. Общая характеристика методов решения задач	8		
	5.2. Моделирование в		3	

компетенции ОК 1 - 4, 6, 7 ПК 1.2, 1.9	логистике			
	5.3. Экспертные системы в логистике		3	
	5.4. Определение и основные принципы системного подхода		3	
	5.5. Сравнительная характеристика классического и системного подхода в формировании логистических систем		3	
	Практические занятия	**3**		**20**
	Компьютерные симуляции: 1. Разработать тарифную сетку для услуг логистической фирмы. 2. Оптимизировать расходы на доставку грузов. 3. Оптимизация товарных запасов.	3		20
	Самостоятельная работа	**6**		
	1. Принципы решения вопроса «Сделать самим, или купить».	6		
Всего:		**86/29**		**100**
ОК 1 - ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.2, ПК 1.9				**Зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличие учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Левкин, Г. Г. Логистика: теория и практика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин. — 2-е изд.,

испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 187 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07384-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453320.

2. Логистика : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 387 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03877-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471344.

3. Конотопский, В. Ю. Логистика : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Ю. Конотопский. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 143 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11922-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/473458.

Дополнительная литература:

1. Левкин, Г. Г. Контроллинг и управление логистическими рисками: учебно-методический комплекс дисциплины : [16+] / Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 186 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Новаков, А. А. Логистика в деталях : учебное пособие : [12+] / А. А. Новаков. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. – 528 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама,

периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Logistics.ru Отраслевой портал	https://logistics.ru/
3.	Logirus. Логистика в России	https://logirus.ru/
4.	Логистика РосТех	http://rtlog.ru/
5.	Логистика как дорогой и важный бизнес-процесс: оптимизация логистических систем при помощи инструментов в IBM	http://cognitive.rbc.ru/logistics

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных

программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в

отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной

техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><th>Результаты обучения
(освоенные умения, усвоенные знания)</th><th>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</th></tr>
<tr><td>уметь:</td><td rowspan="4">Формы контроля обучения:
Текущий контроль:
Практические занятия:
Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума, профессиональные тренинги
Самостоятельная работа, написание эссе
Промежуточная аттестация
Методы оценки результатов обучения:
мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка</td></tr>
<tr><td>• применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков;
• управлять логистическими процессами организации;</td></tr>
<tr><td>знать:</td></tr>
<tr><td>• цели, задачи, функции и методы логистики;
• логистические цепи и схемы, современные складские технологии, логистические процессы;
• контроль и управление в логистике;
• закупочную и коммерческую логистику;</td></tr>
<tr><td>ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.2, ПК 1.9</td><td>Зачёт</td></tr>
</table>

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет/ ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.2, ПК 1.9	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **— 90-100 (отлично)**– ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Примерные задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Современное определение логистики

2. Определите взаимоотношение логистики и маркетинга.

3. Опишите принципы принятия решения по пользованию услугами наемного склада.

4. Почему прогнозирование так важно для логистического управления?

5. Опишите основные складские зоны и основные этапы планирования склада.

6. Опишите основные логистические складские функции и процедуры.

7. Почему управлению запасами уделяется такое большое внимание?

8. Дайте понятие страхового запаса.

9. Опишите основные виды оборудования складов.

10. Какие виды складов Вам известны?

11. Опишите принципы известных Вам алгоритмов выбора местоположения склада.

12. Определите основные шаги инвентаризации.

13. Дайте определение уровня сервиса при управлении запасами в логистике.

14. Опишите назначение транспорта в логистических системах.

15. Опишите известные Вам модели перевозки грузов.

16. Определите основные функции коносамента.

17. Перечислите основные задачи, решаемые при управлении транспортным отделом.

18. Определите элементы транспортной логистики.

19. Дайте определение транспортного тарифа. Какие типы транспортных тарифов Вам известны?

20. В чем заключается суть транспортной задачи?

21. В чем заключается суть задачи выбора кратчайшего маршрута?

22. Определите понятие международного транзитного коридора. Насколько они важны для экономического развития РФ?

23. Дайте краткие определения конвенции TIR и CMR.

24. Дайте определение коэффициента использования пробега автотранспорта.

Задания 2 типа

1. Дайте краткое описание система управления складом (WMS).

2. Дайте определение ABC классификации товаров. Как она производится?

3. Дайте определение XYZ классификации товаров? Как она производится?

4. Определите различные методы размещения товаров на складе.

5. Опишите модель оптимального размера заказа.

6. Опишите метод взвешенных факторов определения местоположения склада.

7. Опишите основные модели управления запасами.

8. Определите известные Вам типы упаковки и классифицируйте

маркировку грузов.

9. Получен заказ от покупателя. Вы несете ответственность за отгрузку товара. Опишите, как Вы сформулируете задание рабочим склада.

10. При приеме товара на склад Вы обнаружили недостачу. Ваши действия.

11. При приеме товара на склад Вы обнаружили расхождения по качеству (комплектности). Ваши действия.

12. Структура и применение штрихового кода EAN-13.

13. По каким направлениям осуществляется анализ и планирование процессов на транспорте?

14. Приведите примеры нерациональных транспортных перевозок.

15. Опишите группы транспортных расходов и факторы, влияющие на стоимость транспортных услуг.

16. Произведите сравнительный анализ различных видов транспорта.

17. Почему контейнеры произвели революцию в транспортной логистике?

18. Определите структуру себестоимости автомобильных перевозок.

19. Определите основные показатели эффективности работы автотранспортного предприятия.

20. Опишите известные Вам программно-аппаратные средства, используемые в транспортной логистике.

21. Определите основные виды страхования грузов.

Задания 3 типа

Задача 1.

Разделите объекты на группы методом АВС.

№ объекта	Вклад объекта, ед.	Доля вклада объекта, %
1	32	
2	12	
3	195	
4	5464	
5	48	
6	99	
7	15	
8	101	
9	843	
10	333	
11	13	
12	22	
13	2456	
14	369	
15	45	
16	74	
17	52	
18	24	

19	423	
20	25	

Задача 2.

Продифференцировать ассортимент товара по группам XYZ.

№ объекта	Частота спроса объекта, ед.	Среднее отклонение частоты спроса объекта, ед.
1	321	21
2	127	27
3	1950	955
4	5464	464
5	484	84
6	991	91
7	151	51
8	101	55
9	843	84
10	333	74
11	132	52
12	225	85
13	2456	1220
14	369	69
15	455	45
16	7449	5423
17	520	12
18	242	97
19	4239	324
20	2523	675

Задача 3.

Найти оптимальную пропускную способность одноканальной логистической системы м, если:

– интенсивность поступления заявок на облуживание л=3,5 заявки в ч ас,

– стоимость заявки на облуживание $С_з$=900 руб./час,

– стоимость содержания логистической системы облуживания

C_c=100
руб./час.

Задача 4.

Заводы производства оборудования расположены в пунктах A, B и C. Центры распределения – в пунктах D и E. Объем производства заводов в пунктах A, B и C равен 1000, 1500 и 1200 единиц оборудования соответственно. Ожидаемый спрос в пунктах D и E равен 2300 и 1400 единиц оборудования соответственно.

Стоимость перевозки одной единицы оборудования c_i:

i/j	**D**	**E**
A	80	215
B	100	108
C	102	68

Необходимо найти количество единиц оборудования x_{ij}, перевозимого

из i-го пункта в j-й (i=1, 2, 3; j=1, 2) с минимальными суммарными затратами на транспортировку:

$$\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} c_{ij}x_{ij} \to \min$$

Задача 5.

Схематично опишите взаимосвязь в информационной логистической системе следующих информационных технологий: DM, EDI, BC, AI/ES, RA&C.

Задача 6.

Определите оптимальный размер запаса ресурсов, периодичность поставок и минимальный размер суммарных логистических затрат на доставку и хранение ресурсов за год при равномерном расходе ресурсов и «мгновенных» бездефицитных поставках при условии, что:

- стоимость поставки одной партии ресурсов составляет Спост.=5 тыс. руб. за партию;
- стоимость хранения единицы ресурса в единицу времени Схр.=300 руб. за тонну в месяц;
- необходимый объем ресурса для переработки М=250 000 тонн в год.

Задача 7.

Определите оптимальный размер запаса ресурсов, периодичность поставок и минимальный размер суммарных логистических затрат на доставку и хранение ресурсов за год при равномерном их расходе, «мгновенных» поставках и ликвидации перебоев производства из-за дефицита ресурса при условии, что:

- стоимость поставки одной партии ресурсов составляет $С_{пост.}$=7 тыс. руб. за партию;
- стоимость поставки одной экстренной партии ресурсов составляет $С_{экс.}$=10 тыс. руб. за партию;
- стоимость хранения единицы ресурса в единицу времени $С_{хр.}$=200 руб. за тонну в месяц;
- необходимый объем ресурса для переработки М=275 000 тонн в год.

Задача 8.

Интенсивность использования ресурса предприятием составляет м=3 тонны в сутки. Поставки ресурса производятся равномерно автомобильным транспортом по л=20 тонн в партии. Затраты на хранение составляют $С_{хр.}$=50 коп. за тонну в сутки. Стоимость пополнения запаса составляет $С_{пост.}$=3,5 тыс. руб. Убытки от нехватки одной тонны в сутки составляют $С_{д}$=1,8 тыс. руб.

Определите оптимальный размер запаса ресурсов, периодичность поставок и минимальный размер суммарных логистических затрат на доставку и хранение ресурсов в месяц.

Задача 9.

При входном контроле определите необходимый объем бесповторной выборки и соответствующие затраты для партии из N=9000 изделий, чтобы с гарантией в=0,95 не допустить ошибку в определении доли дефектных большую, чем 0,01 Стоимости проверки одного изделия $С_{пр.}$=50 руб.

Задача 10.

Сформировать из случайных позиций, выраженных частотами спроса на складе, «горячую» и «холодную» складские зоны.

Участок отгрузки	21	132	1	1302	3210	1032	32	1312	321	1132
	17	225	27	25	1278	2205	1207	22	127	2251
	195	245	4950	456	950	246	95	56	1915	1456
	21	132	1	1302	3210	1032	32	1312	321	1132
	546	369	54	3069	464	1369	55	69	5464	3691
	484	455	84	4	48	4155	4841	444	4884	1455
	991	744	91	7449	9191	74	99	749	17	7441
	151	520	15	20	51	1520	1511	123	1510	2520
	101	242	11	1242	1001	42	1011	245	1101	2242
	843	4239	83	239	43	2	84	789	343	4232
	333	2523	33	5232	3433	25	1333	153	434	253

Задача 12.

Определить потребную площадь наемного склада (кв. м), если:

- размер запаса составляет З=8 дней,
- годовой грузооборот Т=100 000 тонн в год,
- нагрузка на 1 кв. м при хранении составляет q=2,5 тонны,
- число рабочих дней в году Д=300 дней.

Задача 13.

Определить место расположения склада методом поиска центра тяжести при заданных координатах потребителей относительно начала координат и объемах потребления:

потребитель А (53 км, 42 км, 25 т/мес.),
потребитель Б (13 км, 82 км, 75 т/мес.),
потребитель В (15 км, 22 км, 12 т/мес.),
потребитель Г (43 км, 24 км, 125 т/мес.),
потребитель Д (36 км, 12 км, 65 т/мес.),
потребитель Е (3 км, 100 км, 25 т/мес.).

Задача 14.

Опишите зависимость совокупных затрат на функционирование системы распределения F от количества входящих в нее складов N.

Задача 15.

Определить место расположения распределительного склада на обслуживаемой территории.

Фирма, занимаясь реализацией продукции на рынках сбыта $К_А$, $К_В$, $К_С$, имеет постоянных поставщиков $П_1$ $П_2$, $П_3$, $П_4$, $П_5$ в различных регионах. Увеличение объема продаж заставляет фирму поднять вопрос о строительстве нового распределительного склада, обеспечивающего продвижение товара на новые рынки и бесперебойное снабжение своих клиентов.

Для простоты расчетов предположим, что тариф (Т) для

поставщиков на перевозку продукции составляет $Т_п$ = 1 у.е./ т. км, а тарифы для клиентов на перевозку продукции со склада равны: $Т_{Ка}$ = 0,8 у.е./ т. км.; $Т_{КВ}$ = 0,5 у.е./ $т_К$км.; Т = 0,6 у.е./ т. км.

Поставщики осуществляют среднюю партию поставки в размерах: $П_1$ = 150 т,

$П_2$ = 75 т, $П_3$ = 125 т, $П_4$ = 100 т, $П_5$ = 150 т. Партия поставки при реализации клиентам составляет: $К_а$ = 300, $К_в$ = 250, $К_с$ = 150. На географическую карту, где обозначены имеющиеся у фирмы поставщики и регионы сбыта, наносится сетка с осью координат.

Координаты (х, у) клиентов и поставщиков приведены в таблице 9.

Пример построения карты на рис. 3.

Используя исходные данные также определить, как изменится выбор оптимального месторасположения распределительного склада, если изменится тариф на перевозку для поставщиков $П_4$ и $П_5$ до 1,75 у. е../ т. км.

1. Объектом изучения производственной логистики являются:

- любые виды предприятий
- системы внешнего производства, связанные с логистикой
- внутрипроизводные логистические системы, например, предприятия оптовой торговли, оснащенные складами.

2. Тянущей системой в логистике называется:

- организация производства, характеризующаяся деталями и полуфабрикатами, которые подаются в ней на следующую технологическую операцию с предыдущей, когда это на самом деле необходимо (без соблюдения жесткого графика)
- организация производства, характеризующаяся деталями, которые подаются с одной технологической операции на другую, следуя жесткому централизованному графику
- сбывающая товар стратегия, которая направлена на то, чтобы «обгонять» формирование товарных запасов относительно спроса, и делать это на любых предприятиях, занимающихся торговлей.

3. Объектом изучения логистики являются:

- материальные потоки товарных отношений внутри предприятия
- материальные потоки и расходы, связанные с конкретной организацией
- связанные друг с другом материальные и информационные потоки.

4. Объект исследования в логистике – это:

- движение товара, в ходе котором возникают экономические отношения
- соответствующие друг другу материальные и информационные потоки
- все торговые процессы.

5. Информационная логистика должна реализовывать следующие функции:

- собирать информацию и преобразовывать ее
- собирать информацию и управлять ею, а также хранить и передавать
- собирать информацию, анализировать и преобразовывать ее, накапливать, хранить, передавать и фильтровать, а также управлять информационными потоками, объединять и разделять их.

6. Под логистикой обычно принято понимать:

- курирование трех основных потоков – финансовых, информационных и материальных

- перевозки грузов и умелое управления ими

- последовательность управления различными потоками (сервисными, финансовыми, информационными и материальными) и логическое упорядочение имеющихся функций.

7. Толкающей системой в логистике называется:

- организация производства, при котором детали и полуфабрикаты подаются на каждую следующую операцию, беря за основу ранее сформированный заказ

- производство деталей, компонентов и полуфабрикатов, а также сборка готовой продукции из них, когда необходимо соответствовать четкому расписанию, заданному производством

- организация производства без каких-либо жестких правил и расписаний.

8. Предметом логистики как науки является:

- оптимизация финансовых потоков и потоков услуг

- оптимизация информационных услуг

-оптимизация материальных потоков и потоков услуг, а также дополнительных потоков, которые им соответствуют (информационные и финансовые).

9. Логистика является:

- наукой и искусством управления материальным потоком

- организацией различных перевозок

- предпринимательской деятельностью и искусством в ней.

тест 10. Основная цель логистики:

- наведение порядка в бумажных делах организации

- увеличение доходов фирмы или предприятия

- правильное управление работающими кадрами.

11. Что оказывает на совершенствование логистики особо сильное воздействие?

упрощение системы налогообложения предприятий

рост региональной численности населения

управление производственными процессами внутри фирмы посредством компьютеризации.

12. Как определяется понятие «логистическая функция»?

операции по логистике (в виде укрупненной группы), которые направлены на воплощение целей, поставленных перед логистической системой

объемное исследование рынка логистики и комплекс мероприятий, направленных на улучшение качество процесса этого исследования

разнообразные виды деятельности, цель которых заключается в получении конкретного груза в конкретном месте.

13. Материальный поток измеряется:

в рублях

в тоннах, которые проходят через участок в единицу времени, например, т/год

в кубических метрах.

14. Выберите понятие данному определению – *«вещественная форма продукции, которая рассматривается через призму различных логистических операций в заданном временном интервале»*:

- логистическая функция

- часть любого процесса логистики

-материальный поток.

15. Логистическая операция – это самостоятельная часть логистического

процесса…

- которая реализуется на нескольких рабочих местах посредством большого количества оборудования

- которая совершается на одном рабочем месте посредством большого количества оборудования

которая реализуется на одном рабочем месте и(или) с одним техническим устройством.

16. Какое высказывание определяет производственную логистику?

компания производит только ту продукцию, на которую получила заказ

фирма произвела на товар наценку в размере сорока дополнительных процентов

компания выпускает ту продукцию, которую планирует пустить в свободную реализацию

17. Когда применение логистики в хозяйственной практике наиболее оправдано и даже необходимо?

когда происходит рост численности населения

когда совершенствуется налоговая система

когда на рынке товаров усиливается конкуренция.

18. Один из принципов логистики, когда происходит постоянное отслеживание передвижения объектов потока и скорая корректировка их движения:

принцип научности

принцип конструктивности

принцип системности.

19. Образуют ли систему три человека, проживающих в одном городе и в одном доме, но не знающих друг друга?

нет

да

образуют, но при условии дополнительных параметров.

тест-20. Что относится к главным функциям логистики на предприятии?

исследование рыночных отношений

реклама и продвижение предприятия на рынке

система складирования и хранения товара, а также управление имеющимися запасами.

21. Что делает предприятие для снижения потерь от закупки незначительных партий дорогих товаров?

- заказывает еще больше товара
- создает запасы
- снижает стоимость продукции.

22. Какие товары относятся к понятию «производственный запас»?

- на складах сырья промышленных предприятий
- товары, которые пока еще находятся у поставщика
- в складских помещениях предприятий, занимающихся оптовой торговлей.

23. Как расположить виды транспорта в порядке убывания способности доставить груз к потребительскому складу?

- автомобильный-железнодорожный-водный-воздушный
- автомобильный-водный-воздушный-железнодорожный
- автомобильный-железнодорожный-воздушный-водный.

24. Как расположить виды транспорта в порядке убывания способности в

точности соблюдать график доставки груза в любых условиях?

- воздушный-автомобильный-водный-железнодорожный
- автомобильный-железнодорожный-водный-воздушный
- железнодорожный-водный-автомобильный-воздушный.

25. В чем недостаток транспорта железной дороги?

- недостаточное число перевозчиков
- малая грузоподъемность
- медленная скорость доставки.

26. В чем недостаток автотранспорта?

- большие материальные затраты
- недостаточная грузоподъемность
- малая производительность.

27. В чем недостаток воздушного транспорта?

- плохая сохранность груза
- низкий уровень экологической чистоты
- неоправданно высокая себестоимость перевозок.

28. В чем недостаток морского транспорта?

- переправлять можно не все виды грузов
-низкая скорость доставки
- высокие расходы на перевозку.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Бухгалтерский учет»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

1. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... 5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 17
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 24

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Бухгалтерский учет» частьюосновной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Бухгалтерский учет» является общепрофессиональной дисциплиной обязательной части профессионального учебного цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Бухгалтерский учет» является формирование у студентов современной системы знаний о концептуальных основах бухгалтерского учета, основах методологии учета хозяйственной деятельности, о технике бухгалтерского учета, подходах к организации учета на предприятии и основах управления бухгалтерским учетом в Российской Федерации.

Задачи изучения дисциплины:

- обеспечить освоение принципов бухгалтерского учета, элементов метода, которые используются в бухгалтерском учете для отражения информации о хозяйственной деятельности;
- способствовать приобретению навыков использования технических приемов регистрации учетной информации;
- способствовать формированию представления о полном цикле обработки учетной информации: от первичной фиксации хозяйственных операций до составления финансовой отчетности;
- способствовать получению общего понимания значения финансовой отчетности и основ организации бухгалтерского учета в коммерческой организации.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности;
- участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации;

знать:

- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;
- методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись;
- план счетов, объекты бухгалтерского учета; бухгалтерскую отчетность.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Бухгалтерский учет» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**143**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**95**
в том числе:	
– лекции, уроки	38
– практические занятия	57
– лабораторные занятия	-
– курсовое проектирование (курсовая работа)	-
– консультация (групповая)[1]	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**48**
в том числе:	
– расчетное домашнее задание	48
Промежуточная аттестация	***Дифф. Зачет[2]***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Предмет и метод бухгалтерского учета Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Система нормативного регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете». Национальные стандарты бухгалтерского учета в РФ (ПБУ).	2	1	
	Понятие бухгалтерского учета, его сущность, цели, содержание и значение. Виды хозяйственного учета и их взаимосвязь. Учетные измерители. Задачи, принципы и требования к ведению бухгалтерского учета. Пользователи бухгалтерской		2	

[1] Консультации для обучающихся по очной форме обучения предусмотрены Колледжем из расчета 4часа на одного обучающегося на каждый учебный год.
[2] Дифференцированный зачет

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	информации.			
	Метод бухгалтерского учета и его элементы. Документация, инвентаризация, баланс, счета и двойная запись, оценка и калькуляция, бухгалтерская отчетность.		2	
	Практические занятия	**2**		**5**
	1. **Практическое занятие** «Объекты бухгалтерского учета и их классификация: факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования деятельности экономического субъекта, доходы и расходы, иные объекты».	2		5
	Самостоятельная работа[3]	**2**		
	Составить аналитический отчет по теме «Объекты бухгалтерского учета и их классификация»	2		
Тема 2. Счета и двойная запись. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Бухгалтерский баланс, его содержание и структура, назначение и место в бухгалтерской отчетности. Изменения в бухгалтерском балансе под влиянием фактов хозяйственной жизни, их типы и характеристика.	2	1	
	Бухгалтерские счета, их назначение и структура. Дебет и кредит счетов. Счета активные, пассивные, активно-		2	

[3] Самостоятельная работа – это вид учебной деятельности, которую студент совершает в установленное время и в установленном объеме индивидуально или в группе, без непосредственной помощи преподавателя (преподаватель разъясняет цели, задачи её проведения, контролирует их понимание студентами, знакомит студентов с алгоритмами, требованиями, предъявляемыми к выполнению определённых видов заданий, проводит индивидуальную работу, направленную на формирование у студентов навыков по самоорганизации познавательной деятельности), руководствуясь сформированными ранее представлениями о порядке и правильности выполнения действий. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет (библиотека, читальный зал). Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением, которое подробно описано в фондах оценочных средств по дисциплине.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	пассивные. Сальдо и обороты по счетам бухгалтерского учета. Взаимосвязь между счетами и балансом.			
	Двойная запись операций на счетах учета и ее контрольное значение. Бухгалтерская проводка. Простые и сложные бухгалтерские проводки. Понятие корреспонденции счетов бухгалтерского учета.		2	
	Понятие и характеристика счетов синтетического и аналитического учета, их назначение и взаимосвязь. Оборотные ведомости по счетам синтетического и аналитического учета.		2	
	План счетов бухгалтерского учета, его назначение. Структура и содержание разделов плана счетов. Классификация счетов по экономическому содержанию.		2	
	Практические занятия	**4**		**20**
	1. Практическое занятие «Составление бухгалтерского баланса и определение типов изменений в балансе под влиянием фактов хозяйственной жизни»- Практикум по решению задач	1		5
	2. Практическое занятие «Открытие активных и пассивных счетов, подсчет оборотов и выведение конечных остатков по счетам учета, составление простых и сложных бухгалтерских проводок». –практикум по решению задач	1		5
	3. Практическое занятие «Решение ситуационных задач, составление оборотных ведомостей по счетам синтетического и	1		5

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	аналитического учета»			
	Контрольная работа	1		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 3. Первичное наблюдение и стоимостное измерение объектов учета. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Первичные документы. Определение и классификация первичных документов. Реквизиты и порядок заполнения бухгалтерских документов. Проверка и обработка документов. Документооборот и его этапы, правила организации документооборота.	4	2	
	Бухгалтерские регистры. Регистры бухгалтерского учета, их классификация и характеристика. Обязательные реквизиты бухгалтерских регистров. Способы исправления ошибок в документах и бухгалтерских регистрах.		2	
	Формы бухгалтерского учета. Определение формы бухгалтерского учета. Виды форм бухгалтерского учета, их характеристика, отличительные признаки, достоинства и недостатки.		1	
	Инвентаризация имущества и финансовых обязательств. Инвентаризация, ее определение, виды и порядок проведения. Отражение результатов инвентаризации в бухгалтерском учете.		1	
	Стоимостное измерение объектов учета. Оценка как метод стоимостного измерения объектов учета, виды оценок. Калькуляция, порядок ее		1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	исчисления и виды.			
	Практические занятия	**6**		**10**
	1. **Практическое занятие** «Составление и обработка первичных документов»	3		5
	2. Практическое занятие «Заполнение регистров бухгалтерского учета». Задание с использованием ПК	3		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	Расчетное домашнее задание: «Составление и обработка первичных документов»	4		
Тема 4. Основы организации бухгалтерского учета. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Организация и порядок ведения бухгалтерского учета. Задачи бухгалтерской службы в организации. Структура бухгалтерии, права и обязанности главного бухгалтера.	2	1	
	Учетная политика организации. Структура и содержание учетной политики, порядок ее формирования и изменения.		2	
	Практические занятия	**-**		
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 5. Учет капитала организации Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Учет собственного капитала организации. Уставный капитал и учет его формирования. Порядок учета расчетов с учредителями и акционерами. Добавочный капитал, его формирование и учет. Резервный капитал, учет его формирования и использования.	2	1	
	Учет заемного капитала. Понятие кредитов и займом.		2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Учет кредитов и займов. Особенности учета процентов за кредит.			
	Практические занятия	**6**		**5**
	1. **Практическое занятие** «Заполнение регистров бухгалтерского учета». «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету капитала»	6		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	2		
Тема 6. Учет денежных средств. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Учет операций по расчетному счету и другим счетам в банке. Первичные документы по учету движения денежных средств по счетам в банке. Выписка банка и учет денежных средств организации.	4	1	
	Порядок ведения кассовых операций. Документальное оформление движения денежных средств в кассе. Синтетический и аналитический учет кассовых операций.		2	
	Практические занятия	**6**		**5**
	1. **Практическое занятие** «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету денежных средств»	6		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 7. Учет расчетов. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Учет расчетов организации. Синтетический и аналитический учет расчетов. Учет расчетов с покупателями и заказчиками. Учет расчетов с	2	1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ПК 2.1	поставщиками и подрядчиками. Учет расчетов с бюджетом. и внебюджетными фондами. Учет расчетов с подотчетными лицами.			
	Практические занятия	**6**		**5**
	1. **Практическое занятие** «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету расчетов организации»	6		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	2		
Тема 8. Учет финансовых вложений. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04 ОК 07, ПК 1.3 ПК 2.1	Содержание учебного материала	**2**		
	Понятие, классификация и оценка финансовых вложений. Синтетический и аналитический учет финансовых вложений в уставные капиталы других организаций, в ценные бумаги. Учет займов, предоставленных другим организациям. Учет резерва под обесценение финансовых вложений.	2	1	
	Практические занятия	**-**		
	Самостоятельная работа	**2**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	2		
Тема 9. Учет вложений во внеоборотные активы. Формируемые компетенции ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04 ОК 07, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие долгосрочных инвестиций, их классификация и оценка. Источники финансирования долгосрочных инвестиций и порядок их учета.	2	1	
	Учет основных средств. Понятие, классификация и оценка основных средств. Синтетический и аналитический учет поступления основных средств. Учет и расчет амортизации		2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	основных средств. Учет выбытия основных средств.			
	Учет нематериальных активов. Понятие нематериальных активов, их классификация и оценка. Учет поступления и создания нематериальных активов. Учет и расчет амортизации нематериальных активов. Учет выбытия нематериальных активов.			
	Практические занятия	**6**		**5**
	1. **Практическое занятие** «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету основных средств и нематериальных активов»	6		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	2		
Тема 10. Учет материально-производственных запасов. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Понятие производственных запасов, их классификация и оценка. Учет поступления материалов. Способы оценки стоимости поступивших материалов по фактической себестоимости и по учетным ценам. Способы оценки стоимости израсходованных материалов: по средней себестоимости, себестоимости каждой единицы и ФИФО. Учет списания и выбытия материалов.	4	1	
	Практические занятия	**4**		**5**
	I. Практическое занятие «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету поступления материалов»	2		5
	II. Практическое занятие	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	«Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету выбытия материальных ценностей»			
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 11. Учет труда и его оплаты. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Синтетический и аналитический учет расчетов по оплате труда. Формы и системы оплаты труда. Первичные документы по учету труда и его оплаты. Учет начислений по оплате труда, учет удержаний и выплаты заработной платы. Учет и расчет основной и дополнительной заработной платы. Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению. Синтетический и аналитический учет расчетов с внебюджетными фондами.	2	1	
	Практические занятия	**4**		**5**
	1. **Практическое занятие** «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету расчетов по оплате труда и начислениям страховых взносов во внебюджетные фонды»	4		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 12. Учет затрат на производство и методы калькулирования себестоимости продукции. Формируемые компетенции	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие производственных затрат и их классификация. Систематизация затрат на производство по местам их возникновения, назначению, элементам, статьям	2	1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	калькуляции, видам деятельности. Учет прямых затрат на производство продукции. Учет косвенных расходов. Общепроизводственные расходы, порядок их учета и методы распределения. Общехозяйственные расходы, их состав, порядок учета и методы распределения.			
	Практические занятия	**2**		**5**
	1. Практическое занятие «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету прямых и косвенных расходов»	2		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 13. Учет готовой продукции и ее реализации. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Аналитический и синтетический учет готовой продукции. Понятие готовой продукции и ее оценка. Учет готовой продукции по фактической и плановой (нормативной) себестоимости. Учет коммерческих расходов. Понятие коммерческих расходов, порядок их учета и распределения. Определение и расчет полной себестоимости продукции. Учет реализации продукции. Учет отгруженной продукции.	2	1	
	Практические занятия	**2**		**5**
	1. Практическое занятие «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету выпуска и реализации готовой продукции»	2		5
	Самостоятельная работа	**2**		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	2		
Тема 14. Учет финансовых результатов. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие и учет финансовых результатов. Понятие доходов и расходов организации. Доходы и расходы от обычных видов деятельности и порядок их учета. Прочие доходы и расходы и порядок их учета.	2	1	
	Учет нераспределенной прибыли (непокрытого убытка). Реформация бухгалтерского баланса. Учет распределения и использования чистой прибыли. Учет непокрытого убытка.		2	
	Практические занятия	**2**		**5**
	1. Практическое занятие «Решение ситуационных задач, отражение хозяйственных операций по учету финансовых результатов»	2		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Тема 15. Бухгалтерская финансовая отчетность. Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Нормативно-правовое регулирование бухгалтерской отчетности в РФ. Бухгалтерская отчетность. Определение и состав бухгалтерской отчетности. Требования, предъявляемые к бухгалтерской отчетности и порядок ее составления. Пользователи бухгалтерской отчетности.	4	1	
	Содержание и порядок составления бухгалтерского баланса.		3	
	Содержание и порядок		3	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	заполнения отчета о финансовых результатах.			
	Содержание и порядок составления отчета об изменениях капитала. Расчет стоимости чистых активов организации.		3	
	Содержание и модели построения отчета о движении денежных средств.		3	
	Косвенный и прямой метод составления отчета о движении денежных средств. Отчет о целевом использовании полученных средств: содержание и порядок построения. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах: структура и порядок составления.		3	
	Практические занятия	**7**		**20**
	1. Практическое занятие «Составление бухгалтерского баланса»	2		5
	2. Практическое занятие «Составление отчета о финансовых результатах»	2		5
	3. Практическое занятие «Составление отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств»	3		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	Задание из тетради-практикума по соответствующей теме.	4		
Всего:		**143/48**		**100**
ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07, ПК 1.3, ПК 2.1				**Диффер. зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение

деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличие кабинета бухгалтерского учета.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и технологии, мультимедийные технологии , игровые технологии, групповые дискуссии, практикуму по решению задач, ситуационные практикумы

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсов:

Основная литература:

1. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Дмитриева. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 319 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13850-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469416.

2. Теплая, Н. В. Теоретические основы бухгалтерского учета : учебное пособие : [12+] / Н. В. Теплая. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 443 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572395

3. Теория и организация бухгалтерского учета: учебник / под ред. Т.П. Алавердовой. - М.: Колледж ««БКТ»», 2020. – 196 с. (Серия «Легкий учебник»).

Дополнительная литература

1. Алисенов, А. С. Бухгалтерский финансовый учет : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. С. Алисенов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 471 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13756-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470066

2. Бухгалтерский финансовый учет : учебник для вузов / Л. В. Бухарева [и др.] ; под редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 528 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14339-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477342

3. Бухгалтерский финансовый учет : учебник для среднего профессионального образования / Л. В. Бухарева [и др.] ; под редакцией И. М. Дмитриевой, В. Б. Малицкой, Ю. К. Харакоз. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 528 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15066-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:

https://urait.ru/bcode/486921.

6. Практикум по бухгалтерскому учету и анализу/ под ред. Т.П. Алавердовой. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: Колледж ««БКТ»», 2020. – 244 с.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2.Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Министерство Финансов России	https://minfin.gov.ru/ru/
2.	Официальный сайт «Консультант Плюс».	https://www.consultant.ru/
3.	Сайт журнала «Главбух» - журнала по налогообложению и бухгалтерскому учету	https://www.glavbukh.ru/
4.	Контур.Норматив. Справочно-правовая система. Всегда актуальное налоговое, трудовое, гражданское законодательство РФ: кодексы и законы, нормативно-правовые акты, постановления правительства.	https://normativ.kontur.ru/

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного

материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются

эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь:	
• использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:*
результатов коммерческой деятельности; • участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации.	Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
знать:	
• нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности; • методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись; • план счетов, объекты бухгалтерского учета; бухгалтерскую отчетность.	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, решение задач, выполнение заданий практикума Самостоятельная работа *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**

1.	Дифференцированный зачет/ ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4 ОК 7, ПК 1.3 ПК 2.1	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо)–** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Ход решения задачи правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно)–** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые формулы, использована профессиональная лексика. Задача решена частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно)**– ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задача не решена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Бухгалтерский учет, его определение и задачи.
2. Бухгалтерский баланс, его строение и виды.
3.
4. Учетная политика организации, ее определение и порядок формирования.
5. Предмет и объекты бухгалтерского учета.
6. Счета бухгалтерского учета, их строение и виды.

7. Первичные документы, их определение и классификация. Порядок заполнения первичных документов.

8. Инвентаризация имущества и финансовых обязательств, ее определение и порядок проведения.

9. Счета синтетического и аналитического учета. Оборотные ведомости по счетам аналитического и синтетического учета.

10. Классификация счетов по экономическому содержанию. План счетов бухгалтерского учета, его роль и строение.

11. Учетные регистры и их классификация.

12. Нормативное регулирование бухгалтерского учета.

13. Основные счета, их характеристика и порядок отражения записи на основных счетах.

14. Регулирующие счета, их характеристика и порядок отражения записи на регулирующих счетах.

15. Калькуляционные счета, их характеристика и порядок записи на счетах.

16. Распределительные счета, их характеристика.

17. Сопоставляющие счета, их характеристика и порядок записи на счетах.

18. Финансово-результатные счета, их характеристика и порядок записи на счетах

19. Основные элементы метода бухгалтерского учета, их характеристика.

20. Формы бухгалтерского учета и их характеристика.

21. Изменения в балансе под влиянием хозяйственных операций, их типы и характеристика.

22. Основные правила (принципы) ведения бухгалтерского учета.

23. Двойная запись операций на счетах бухгалтерского учета и ее контрольное значение.

24. Порядок ведения учетных регистров и способы исправления в них ошибок.

25. Оценка объектов бухгалтерского учета. Виды оценок.

26. Калькуляция, порядок ее исчисления и виды.

Задания 2-го типа

1. Верно или неверно утверждение, что бухгалтерская проводка – это запись хозяйственной операции по дебету одного и дебету другого счета в одной сумме? Аргументируйте ответ.

2. Верно или неверно утверждение, что предметом бухгалтерского учета является вся финансово-хозяйственная деятельность организации? Аргументируйте ответ.

3. Верно или неверно утверждение: «Сумма остатков и оборотов по всем аналитическим счетам равна остатку и обороту по синтетическому счету»? Аргументируйте ответ.

4. Верно или неверно утверждение: «В учетной политике организации

по мере необходимости можно менять способы начисления амортизации внеоборотных активов»? Аргументируйте ответ.

5. Верно или неверно утверждение, что синтетический учет ведется только в денежной оценке. Аргументируйте ответ.

6. Как можно записать основное уравнение баланса и почему: Активы = Пассивы? Аргументируйте ответ.

7. Верно ли утверждение, что прибыль представляет собой превышение расходов над доходами. Аргументируйте ответ.

8. Верно или неверно утверждение, что расчеты наличными деньгами производятся в пределах 120 тысяч рублей. Аргументируйте ответ.

9. Верно или неверно утверждение, что каждый бухгалтерский счет соответствует определенной статье баланса, но существуют несколько счетов, объединенных одной статьей? Аргументируйте ответ.

10. При каком виде изменений бухгалтерского баланса под влиянием хозяйственных операций валюта баланса изменяется? Аргументируйте ответ.

11. Верно или неверно утверждение, что прибыль - это превышение доходов над расходами. Аргументируйте ответ.

12. Какие типы изменений в балансе под влиянием хозяйственных операций увеличивают валюту баланса. Аргументируйте ответ.

13. Какие типы изменений в балансе под влиянием хозяйственных операций уменьшают валюту баланса. Аргументируйте ответ.

14. Верно или неверно утверждение, что аналитический учет ведется только в денежной оценке.

15. Верно или неверно утверждение, что превышение фактического имущества по данным инвентаризации над учетными данными называется недостача.

16. Верно или неверно утверждение, что расчеты безналичным путем производятся в пределах 150 тысяч рублей?

17. Верно или неверно утверждение, что аналитический учет ведется только в натуральных измерителях. Аргументируйте ответ.

18. Верно или неверно утверждение, что уставный капитал учитывает прирост стоимости имущества.

19. Верно ли утверждение, что ведение бухгалтерского учета для организации является необязательным? Аргументируйте ответ.

20. Верно ли утверждение, что активы равны капитал минус обязательства? Аргументировать свой ответ.

21. Верно ли утверждение, что активы равны капитал плюс обязательства? Аргументируйте ответ.

22. Верно или неверно утверждение, что на добавочном капитале учитывается прирост стоимости имущества? Аргументируйте ответ.

23. Верно или неверно утверждение, что на уставном капитале учитывается стоимость имущества организации. Аргументировать ответ.

24. Верно ли утверждение, что в балансе активы равны пассивам. Аргументировать свой ответ.

25. Верно ли утверждение, что прибыль – это превышение доходов над расходами. Аргументировать свой ответ.

Задания 3-го типа

1. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Выдано из кассы под отчет
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед бюджетом
Начислена оплата труда работникам аппарата управления
Поступили деньги в кассу с расчетного счета
Выдана из кассы оплата труда
Поступили нематериальные активы от поставщика
Списаны на основное производство материалы

2. На основе данных определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций:

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.	Тип изменения	Изменение валюты
1	Получены деньги в кассу с расчетного счета	153000		
2	Выдано из кассы главному инженеру под отчет	25000		
3	Начислена заработная плата работникам основного производства	91000		
4	Произведены удержания из заработной платы налога на доходы физических лиц	10400		
5	Выдана из кассы заработная плата	80600		
6	Поступили от поставщиков материалы	37000		

3. Даны остатки по счетам на начало месяца:

Номера счетов	Сумма (руб.)	Номера счетов	Сумма (руб.)
01	564100	68	6000
04	100	70	5000
10	209100	80	500000
43	55000	82	20000
51	260000	83	29800
60	131000	84	55000
62	8500		
66	350000		

Распределить хозяйственные средства предприятия по статьям иразделам баланса. Свести итоги.

4. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Поступило в кассу с расчетного счета
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед поставщиком
Начислена оплата труда работникам аппарата управления
Учтена выручка от продажи продукции

Зарегистрирован уставный капитал
Поступили материалы от поставщика
Списаны материалы на общехозяйственные цели

5. Определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций.

№ п.п	Наименование операции	Сумма, руб.	Тип измен.	Измен. валюты
№ п.п	**Наименование операции**	**Сумма, руб.**	**Тип измен.**	**Измен. валюты**
1	Перечислен налог на прибыль в бюджет	14800		
2	Списывается фактическая себестоимость проданной продукции.	25100		
3	Отпущены материалы со склада на производство	31300		
4	Внесена депонированная заработная плата из кассы на расчетный счет	900		
5	Поступил на расчетный счет краткосрочный кредит банка	35000		
6	Приняты к учету нематериальные активы	52000		
7	Возвращен в кассу подотчетным лицом остаток неиспользованной суммы	7000		

6. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Выдано из кассы под отчет
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед бюджетом
Начислена зарплата работникам аппарата управления
Поступили деньги на расчетный счет от покупателей
Выдана из кассы оплата труда
Поступили основные средства от поставщика
Списаны на основное производство общехозяйственные расходы

7. На основе данных провести группировку оборотных активов по видам:

Состав оборотных активов предприятия

№ п/п	Наименование
1	Топливо
2	Готовая продукция
3	Наличность в кассе
4	Задолженность подотчетных лиц
5	Запасные части
6	Денежные средства на расчетном счете
7	Вспомогательные материалы
8	Долг покупателей за продукцию
9	Валютные счета
10	Ценные бумаги
11	Стекло оконное
12	Кирпич
13	Животные на выращивании и откорме

14	Расчеты с прочими дебиторами
15	Облигации

8. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:
   Списаны на общехозяйственные цели материалы

Приняты к учету основные средства
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед бюджетом
Начислена оплата труда работникам основного производства
Поступили деньги в кассу с расчетного счета
Списывается прибыль от продажи продукции
Оплачено поставщикам за материалы

9. Раскрыть содержание бухгалтерских операций:
   1. Д-т 10 К-т 60
   2. Д-т 20 К-т 10
   3. Д-т 50 К-т 71
   4. Д-т 60 К-т 51
   5. Д-т 19 К-т 60
   6. Д-т 68 К-т 19

10. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Списывается сальдо прочих доходов
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед поставщиком
НДС принят к вычету из бюджета
Поступили деньги в кассу с расчетного счета
Начислен налог на имущество в бюджет
Поступили материалы от поставщика
Списаны на основное производство материалы

11. Составьте бухгалтерский баланс.

Готовая продукция	59 000 руб.
Касса	7300 руб.
Материалы	48 000 руб.
Нематериальные активы	39 000 руб.
Амортизация нематериальных активов	32 500 руб.
Нераспределенная прибыль	216 300 руб.
Основные средства	382 000 руб.
Амортизация основных средств	37 000 руб.
Расчетный счет	72 000 руб.
Расчеты с персоналом по оплате труда	36 000 руб.
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	90000 руб.
Расчеты с разными дебиторами	9500 руб.
Расчеты с разными кредиторами	15 000 руб.
Уставный капитал	190 000 руб.

12. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Поступили от материалов от поставщика Выдана из кассы заработная плата
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед внебюджетными фондами
Начислена оплата труда работникам аппарата управления
Поступили деньги в кассу с расчетного счета
Приняты к учету нематериальные активы Списаны общехозяйственные расходы на затраты основного производства

13. На начало отчетного периода в балансе по статье «Нематериальные активы» указана сумма 10 тыс. руб.. В отчетном периодев фирме имели место следующие операции:

1. Приобретена лицензия на производство минеральной воды. Стоимость лицензии 8 тыс. руб.
2. Продан патент другой фирме в связи с освоением новой технологии изготовления продукта. Стоимость патента, по которой он числился в учете, 9 тыс. руб.
3. В установленном порядке зарегистрирован и принят на баланс товарный знак фирмы на сумму 20 тыс. руб.
4. Фирмой внесен программный продукт для ЭВМ в качестве вклада в уставный капитал другого предприятия. Стоимость его 12 тыс. руб.

Открыть схему счета 04. Произвести на нем записи операций, вывести конечное сальдо.

14. Составьте бухгалтерский баланс, заполнив приведенную ниже форму.

Готовая продукция	49 000 руб.
Касса	7300 руб.
Материалы	58 000 руб.
Нематериальные активы	39 000 руб.
Износ нематериальных активов	32 500 руб.
Нераспределенная прибыль	216 300 руб.
Основные средства	382 000 руб.
Амортизация основных средств	37 000 руб.
Расчетный счет	72 000 руб.
Расчеты с персоналом по оплате труда	36 000 руб.
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	105000 руб.
Расчеты с разными дебиторами	9500 руб.
Уставный капитал	190 000 руб.

15. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Выдана из кассы заработная плата

Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед бюджетом
Начислен НДС в бюджет с дохода от продажи материалов
Поступили деньги на расчетный счет от покупателей
Приняты к учету нематериальные активы
Поступили материалы от поставщика
Списаны общехозяйственные расходы на затраты основного производства

16. На счете «Расчеты с персоналом по оплате труда» на начало месяца сальдо составило 71000 руб. За день по счету произошли следующие хозяйственные операции: - выплачена зарплата – 71000 руб.;

- начислена зарплата. основным производственным рабочим – 45000 руб., АУП – 35000; - из зарплаты основных производственных рабочих и АУП удержан НДФЛ - 12350 руб. Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить сальдо конечное.

17. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Выдана из кассы ссуда работнику
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед бюджетом
Начислен НДС в бюджет с дохода от продажи материалов
Поступили деньги на расчетный счет от покупателей
Приняты к учету основные средства
Поступили материалы от поставщика
Списаны общехозяйственные расходы на затраты основного производства

18. Раскройте содержание бухгалтерских операций:

1. Д-т 10 К-т 60
2. Д-т 20 К-т 10
3. Д-т 50 К-т 71
4. Д-т 60 К-т 51
5. Д-т 19 К-т 60
6. Д-т 68 К-т 19

19. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Списывается прибыль от продажи продукции
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед поставщиком
Начислена оплата труда работникам аппарата управления
Поступили деньги в кассу от покупателей
Выдан краткосрочный займ другому предприятию

Приняты к учету нематериальные активы
Списаны на основное производство материалы

20. Определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций.

№ п.п	Наименование операции	Сумма, руб.	Тип измен.	Измен. валюты
1	Перечислен налог в бюджет с расчетного счета	13800		
2	Поступила готовая продукция из основного производства	17100		
3	Выдана из кассы заработная плата	73100		
4	Часть прибыли направлена в резервный капитал	700		
5	Поступил на расчетный счет краткосрочный кредит банка	35000		
6	Поступили материалы от поставщика	5900		
7	Возвращен в кассу подотчетным лицом остаток неиспользованной суммы	400		

21. Определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций.

№ п.п	Наименование операции	Сумма, руб.	Тип измен.	Измен. валюты
1	Перечислен налог на имущество в бюджет	12800		
2	Поступила готовая продукция из основного производства	19000		
3	Выдано из кассы в подотчет на командировочные расходы	3400		
4	Часть прибыли направлена в резервный капитал	5000		
5	Поступил на расчетный счет долгосрочный кредит банка	30000		
6	Поступили основные средства от поставщика	52000		
7	Поступило в кассу от покупателей	800		

22. Даны остатки по счетам на начало месяца:

Номера счетов	Сумма (руб.)	Номера счетов	Сумма (руб.)
01	554100	68	16000
04	10000	70	5000
10	209100	80	500000
43	45000	82	20000
51	270000	83	59800
60	71000	84	25000
62	8500		
66	400000		

Распределить хозяйственные средства предприятия по статьям и разделам баланса. Свести итоги.

23. Определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций.

№ п.п	Наименование операции	Сумма, руб.	Тип измен.	Измен. валюты
1	Поступила готовая продукция из основного производства	15000		
2	Израсходованы материалы на общехозяйственные цели	12100		
3	Выдана из кассы заработная плата	81000		
4	Образован резервный капитал за счет прибыли	40000		
5	Поступило на расчетный счет от покупателей	35400		
6	Поступили материалы от поставщика	5500		
7	Перечислен налог на прибыль в бюджет	9000		

24. Определить типы изменений в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций.

№ п.п	Наименование операции	Сумма, руб.	Тип измен.	Измен. валюты
1	Приняты к учету основные средства	120000		
2	Израсходованы материалы на производство продукции	39500		
3	Поступило в кассу с расчетного счета	150000		
4	Принят к вычету из бюджета НДС	8000		
5	Поступил на расчетный счет долгосрочный кредит банка	90000		
6	Поступили материалы от поставщика	6200		
7	Возвращен в кассу подотчетным лицом остаток неиспользованной суммы	1200		

25. Составить корреспонденцию счетов для следующих операций:

Выдана из кассы заработная плата
Перечислено с расчетного счета в погашение задолженности перед бюджетом
Списаны материалы в основное производство
Поступили деньги на расчетный счет от покупателей
Приняты к учету нематериальные активы
Поступили материалы от поставщика
Отгружена готовая продукция покупателю

Итоговый тест по дисциплине «Бухгалтерский учет»

1. Имущество организации группируется по:
- Новизне, частоте использования и ценности
- Назначению, важности для организации и способу начисления амортизации
- Составу, функциональной роли и источникам образования

2. После окончания амортизационного периода амортизация:
- Перестает начисляться
- Начисляется в меньшем размере
- Начисляется в прежнем размере, но реже

3. Под методом бухгалтерского учета понимают:

- Действующее законодательство в сфере бухгалтерского учета
- Совокупность способов и приемов, помогающих познавать объекты (предметы) бухгалтерского учета
- Способ ведения бухгалтерского учета в организации
4. К элементам метода бухгалтерского учета относятся:
- Документирование, инвентаризация, оценка, калькуляция, счета, двойная запись, баланс, отчетность
- Дебет, кредит, прибыль, убытки, баланс, активы, пассивы
- Синтетический и аналитический учет, активные и пассивные счета
5. Полная себестоимость продукции определяется путем суммирования:
- Всех затрат на производство продукции, исчисленных методом калькулирования
- Производственной себестоимости и внепроизводственных затрат, которые относятся к реализации продукции
- Производственной себестоимости и потерь от брака
6. Предметом бухгалтерского учета является:
-Финансово-хозяйственная деятельность организации
- Пополнение денежных фондов организации
- Правильный расчет налогов в пользу бюджета
7. Основным измерителем бухгалтерского учета является:
- Нормативно-технический
- Денежный
- Натурально-вещественный
8. Бухгалтерский учет необходим для:
- Оценки фактического финансового состояния организации
-Сбора, регистрации и оценки информации в денежном выражении о состоянии имущества, обязательств организации и их изменениях
- Учета движения материальных, финансовых и трудовых ресурсов организации
9. Отличительная черта бухгалтерского учета – это:
- Обязательное документальное подтверждение регистров
- Быстрота получения информации
- Использование специфических методов сбора и обработки информации
тест 10. Способы ведения бухгалтерского учета:
-Регламентируются учетной политикой организации
- Выбираются по желанию главного бухгалтера индивидуально для каждой хозяйственной операции
- Определяются местным налоговым органом
11. Какой вид учета выполняет организующую роль в народном хозяйстве?
- Оперативный
- Производственный
- Статистический
12. Укажите понятие, не имеющее отношение к бухгалтерскому балансу:
- Хозяйственная операция
- Внеоборотные активы
- Отложенные налоговые обязательства
13. Раздел III плана счетов РФ называется:

- Готовая продукция и товары
- Затраты на производство
- Производственные запасы
14. Назначение оборотно-сальдовой ведомости заключается в:
- Проверке правильности остатков и оборотов по счетам бухгалтерского учета за определенный период
- Определении расходов и доходов по управлению и обслуживанию основного производства
- Проверке правильности корреспонденции счетов
15. В период инфляции в значительной степени поможет увеличить прибыль такой способ учета материалов как:
- ЛИФО
- По средневзвешенной себестоимости
-ФИФО
16. На основании каких первичных документов и регистров осуществляется запись по синтетическому счета 51 «Расчетные счета»?
-Платежные поручения, выписки с расчетных счетов
- Товарно-транспортные накладные, справки от поставщиков
- Выписки с расчетных счетов, учетные карточки
17. В активе баланса отражают:
- Долгосрочные и краткосрочные обязательства
- Капитал и резервы, внеоборотные активы
- Оборотные и внеоборотные активы
18. Незавершенное производство – это:
-Предметы труда, которые находятся в обработке на рабочих местах
- Оборотные активы сферы обращения
- Сырье и материалы, находящиеся на общезаводских складах
19. Излишки выявленных в ходе инвентаризации материальных ценностей относят на:
- Нераспределенную прибыль
-Прочие доходы
- Прибыли и убытки от прочих видов деятельности
тест_20. Операционные счета бывают:
- Собирательно-распределительными
- Вспомогательными
- Финансово-результативными
21. По способу включения в себестоимость затраты на производство могут быть:
- Условно-постоянными и условно-переменными
- Обязательными и вмененными
- Прямыми и косвенными
22. По каким признакам группируются учетные регистры?
- Место составления и назначение
- Внешний вид и назначение
- Объем информации и срок составления
23. Импортные таможенные пошлины, которые взимаются при ввозе товаров, относятся к:

- Фактическим затратам на приобретение импортных товаров
- Операционным расходам
- Внереализационных расходам
24. Оборотно-сальдовые ведомости по счету 52 «Валютный счет» ведутся в:
- Валюте
- Российских рублях
- Валюте и российских рублях
25. Что такое инвентаризация?
- Сверка учетных записей с фактическим наличием имущества
- Проверка наличия и состояния материальных ценностей организации
- Проверка имущества с целью определения фактического физического износа и дальнейшего перерасчета амортизации
26. Если в ходе инвентаризации были выявлены недостачи товарно-материальных ценностей, то их отражают на счете:
- 20 «Основное производство»
-94 «Недостачи и потери от порчи имущества»
- 91 «Прочие доходы и расходы»
27. Деление счетов бухгалтерского учета на активные и пассивные – это деление:
- По отношению к балансу
- В зависимости от того, в какой форме в организации ведется бухгалтерский учет
- В зависимости от источников прихода операций
28. Если в балансе отсутствует статья «Амортизация основных средств», то его называют:
- Балансом-брутто
-Балансом-нетто
- Предварительным балансом
29. Что такое статья баланса?
-Экономически однородные виды средств и источников
- Экономически однородные виды средств
- Экономически разнородные виды источников
тест-30. По объему информации выделяют … бухгалтерские балансы.
- Генеральные и единичные
- Сводные и единичные
- Общие и детальные

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ 3

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 5

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 10

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» частью основной профессиональной образовательной программы, составленной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным приказом Минобрнауки России от 15 мая 2014 г. № 539

«Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» относится к общепрофессиональным дисциплинам профессионального цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель освоения дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» является усвоение теоретических знаний составных элементов деятельности в области стандартизации, метрологии, оценки и подтверждения соответствия, приобретение умений их применять в условиях, моделирующих профессиональную деятельность, а также формирования необходимых компетенций.

Задачи изучения дисциплины:

- усвоение основных понятий в области стандартизации, метрологии, оценки и подтверждения соответствия;
- изучение целей, задач, принципов, объектов, средств, методов и правовой базы стандартизации, метрологии, оценки и подтверждения соответствия;
- освоение умений работы с нормативными документами; перевода внесистемных единиц в системные; проверки правильности оформления сертификатов и деклараций соответствия.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- работать с нормативно-техническими документами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации;
- осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ;
- оформлять документацию в соответствии с действующей

нормативной базой;

- переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ);

знать:

- основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия – сертификации соответствия и декларирования соответствия;
- основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля;
- основные положения Национальной системы стандартизации.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения учебной дисциплины «Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины студент должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

Код	Наименование результата обучения
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**90**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**60**
в том числе:	
– лекции, уроки	40
– практические занятия	8
– лабораторные занятия	12
– курсовое проектирование (курсовая работа)	-
– консультация (групповая)[1]	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**30**
в том числе:	
– подготовка к практическим занятиям	6
– работа с нормативными документами	7
– подготовка к тестированию	8
– подготовка и написание эссе	9
Промежуточная аттестация	***Дифф. Зачет[2]***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 1. Предмет, цели, задачи и структура учебной	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Предмет, цели и задачи дисциплины. Профессиональная	2	1	

[1] Консультации для обучающихся по очной форме обучения предусмотрены Колледжем израсчета 4 часа на одного обучающегося на каждый учебный год.
[2] Дифференцированный зачет

дисциплины ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7	значимость дисциплины. Межпредметные связи с другими дисциплинами. Ключевые понятия дисциплины: техническое регулирование, стандартизация, метрология, подтверждение соответствия			
	Практические занятия			
	Самостоятельная работа	**-**		
Тема 2. Основы технического регулирования ОК 12, ПК 1.3, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**8**		
	1. Правовая база технического регулирования. Федеральный Закон «О техническом регулировании»	1	1	
	2. Принципы технического регулирования	1	1	
	3. Технические регламенты: понятия, цели принятия, содержание и применение	1	1	
	4. Порядок разработки, принятия, изменения и отмены технического регламента	1	2	
	5. Информация о нарушении требований технических регламентов и отзыв продукции	2	2	
	6. Ответственность за несоответствие объектов стандартизации требованиям технических регламентов	2	2	
	Лабораторные занятия	**12**		**21**
	1. Практикум 1. Изучение правовой основы технического регулирования – ФЗ 184 «О техническом регулировании»	4		7
	2. Практикум 2. Анализ структуры технических регламентов на продукцию	4		7
	2. Тест 1. Техническое регулирование	4		7
	Самостоятельная работа	**7**		
	Работа с нормативными документами Решение задач практикума Подготовка к тестированию	7		
Тема 3. Основы стандартизации ОК 12, ПК 1.3, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**10**		
	1. Цели и задачи стандартизации. Объекты и субъекты стандартизации	1	1	
	2. Уровни стандартизации: международный, региональный		1	

	(межгосударственный), национальный			
	3. Принципы стандартизации: научные, организационные и правовые.	1	1	
	4. Краткая характеристика методов стандартизации	2	2	
	5. Федеральные технические комитеты по техническому регулированию и метрологии: их статус, состав, порядок создания и деятельность	2	2	
	6. Нормативные документы (НД) в области стандартизации	1	2	
	7. Стандарты: понятие, категории и виды. Правила разработки и утверждения национальных стандартов и стандартов организаций	1	2	
	8. Правовая нормативная база стандартизации	1	2	
	9. Национальная система стандартизации в Российской Федерации: понятие, объекты, структура, назначение	1	3	
	10. Межгосударственная система стандартизации: понятие, цели, основные задачи, принципы. Международное и региональное сотрудничество в области стандартизации		3	
	Практические занятия	**3**		**21**
	1. Практикум 3. Анализ структуры стандартов на соответствие требованиям ГОСТ Р 1.5-2012.	1		7
	2. Практикум 2. Определение уровней стандартизации, категорий и видов стандартов	1		7
	3. Тест 2. Основы стандартизации	1		7
	Самостоятельная работа	**9**		**8**
	Работа с нормативными документами Подготовка к практикуму Подготовка и написание эссе по теме: «Основы стандартизации» Подготовка к тестированию	9		8
Тема 4. Основы метрологии ОК 4, ОК 12, ПК 1.3, ПК 3.4, ПК 3.7, ПК	***Содержание учебного материала***	**12**		
	1. Метрология: основные понятия, цели задачи, и	1	1	

3.8	принципы. Разделы метрологии: теоретическая, практическая и законодательная метрология			
	2. Субъекты метрологии: права, обязанности и функции. Объекты метрологии. Единицы физических величин: понятие, основные, кратные, дольные и производные единицы измерений			
	3. Международная система единиц физических величин (СИ), ее применение в Российской Федерации	1	1	
	4. Средства измерений: определение, классификация, назначение	1	2	
	5. Эталоны: определение, виды, назначение	2	2	
	6. Средства поверки и калибровки: понятие, назначение. Правила и способы подтверждения соответствия средств измерения		2	
	7. Методы измерений: понятие, классификация. Преимущества и недостатки разных методов измерения	2	3	
	8. Шкалы измерений, их определения, применение		3	
	9. Погрешности: определение, их классификация. Причины их возникновения, способы обнаружения и пути устранения	2	3	
	10. Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ)	2	3	
	11. Государственный метрологический контроль и надзор: понятие, назначение		3	
	12. Правовые основы обеспечения единства измерений – Федеральный Закон от 26.06.2008 № 123 ФЗ «Об обеспечении единства измерений»	1	3	
	Практические занятия	**3**		**21**
	1. Практикум по решению задач с применением ПК Перевод национальных неметрических единиц измерения в единицы СИ.	1		7
	2. Практикум 5. Изучение Федерального Закона 26.06.2008 № 123 ФЗ «Об обеспечении	1		7

	единства измерений»			
	3. Тест 3. Основы метрологии	1		7
	Самостоятельная работа	**8**		**8**
	Работа с нормативными документами Подготовка к практикуму Подготовка и написание эссе по теме: «Основы метрологии» 6 Подготовка к тестированию	8		8
Тема 5. Подтверждение соответствия ОК 2, ОК 12, ПК 1.6, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**8**		
	1. Подтверждение соответствия: основные понятия, формы, назначение, объекты и субъекты	1	1	
	2. Обязательная и добровольная сертификация: объекты, системы, статус.		1	
	3. Сертификации и декларирования соответствия: цели и задачи, принципы. Отличия сертификации и декларации о соответствии	1	1	
	4. Сертификаты, декларации о соответствии, знаки соответствия и знаки обращения на рынке, их назначение и статус		1	
	5. Правила проведения сертификации и декларирования соответствия в Российской Федерации. Схемы сертификации и декларирования		2	
	6. Правила заполнения бланков сертификатов. Порядок приостановления, продления сроков действия, аннулирования сертификатов	1	3	
	7. Испытания: понятие, виды, объекты, субъекты, средства, методы испытаний.	2	2	
	8. Контроль качества: понятие, классификация контроля по разным признакам		2	
	9. Система сертификации услуг и работ: правила и порядок проведения сертификации услуг. Схемы сертификации. Нормативные документы для целей сертификации	1	2	
	10. Государственный контроль (надзор) за соблюдением обязательных требований стандартов и технических	1	3	

	регламентов			
	11. Федеральный Закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора	1	3	
	Практические занятия	**2**		**21**
	1. Практикум 6. Изучение порядка проведения сертификации и декларации товаров. Ознакомление с правилами заполнения бланков сертификата.	1		7
	2. Практикум 7. Изучение ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования»			7
	3. Тест 4. Подтверждение соответствия	1		7
	Самостоятельная работа	**6**		
	Работа с нормативными документами Подготовка к практикумам Подготовка к тестированию	6		
Всего:		**90/30**		**100**
ОК 1- ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8				**Дифф. зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличие кабинета стандартизации, метрологии и подтверждения соответствия.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, игровые технологии, профессиональные тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Лифиц, И. М. Стандартизация, метрология и подтверждение

соответствия : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц. — 14-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 423 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15204-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487891.

2. Шишмарёв, В. Ю. Технические измерения и приборы : учебник для среднего профессионального образования / В. Ю. Шишмарёв. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 377 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11997-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475847.

Дополнительная литература:

1. Тарасова, О.Г. Стандартизация и подтверждение соответствия продукции и услуг: учебное пособие / О.Г. Тарасова; Поволжский государственный технологический Колледж. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический Колледж, 2018. – 84 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494337

2. Райкова, Е. Ю. Стандартизация, подтверждение соответствия, метрология : учебник и практикум для вузов / Е. Ю. Райкова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14247-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477601.

3. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15276-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488150.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5. Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
2.	Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации	http://www.vniis.ru
3.	Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии	https://www.gost.ru/portal/gost
4.	Федеральный информационный фонд технических регламентов и стандартов	http://www.gostinfo.ru/pages/Maintask/fund
5.	Федеральный информационный фонд по обеспечению единства измерений	http://metrob.ru/
6.	Docs.cntd.ru — электронный фонд нормативно-технической и нормативно-правовой информации Консорциума «Кодекс»	https://docs.cntd.ru/about
7.	Справочная правовая система КонсультантПлюс.	http://www.consultant.ru

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции

данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.
В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их

способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на

них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
уметь:	

• работать с нормативно-техническими документами при приемке товаров по качеству и отпуске их при реализации (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• осуществлять контроль за соблюдением обязательных требований нормативных документов, а также требований на добровольной основе ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ (ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• оформлять документацию в соответствии с действующей нормативной базой (ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка

• переводить внесистемные единицы измерений в единицы Международной системы (СИ) (ОК 4, ОК 12, ПК 1.3, ПК 3.4, ПК 3.7, ПК 3.8).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
знать:	
• основы стандартизации, метрологии, оценки соответствия: контроля и подтверждения соответствия – сертификации соответствия и декларирования соответствия (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• основные понятия, цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и контроля (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка

• основные положения Национальной системы стандартизации (ОК 12, ПК 1.3ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: Опрос на занятиях, выполнение заданий практикумов, тестирование. Самостоятельная работа: работа с нормативно-технической документацией, подготовка к практикумам, написание эссе *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
ОК 1 - 4, ОК 7, ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Дифференцированный зачет***

Фонд оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме дифференцированного зачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Дифференцированный зачет/ ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 7, ОК 12, ПК 1.3, ПК 1.6, ПК 3.1, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **– 90-100 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
		оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	терминология. Практическое задание выполнены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 – 69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично. **- менее 50 неудовлетворительно.**

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

Задания 1 типа

1. Техническое регулирование: понятие, области регулирования, роль как формы государственного регулирования рынка.

2. Межотраслевые системы стандартов, обеспечивающие качество продукции.

3. Характеристика международных стандартов ИСО и МЭК.

4. Характеристика принципов технического регулирования (ТР).5.

5. Технические регламенты ТР: цель принятия, структура документов, виды.

6. Применение технических регламентов (ТР): применение общего ТР и специального ТР; информирование приобретателя продукции о соответствии требованиям ТР; доказательная база ТР; презумпция соответствия.

7. Основные положения ФЗ «О техническом регулировании».

8. Технический регламент как носитель обязательных требований

9. Межотраслевые системы (комплексы) стандартов:

классификация, обозначение

10. Сущность стандартизации: общая цель, объекты, механизм, содержание деятельности по стандартизации.

11. Нормативные документы по стандартизации: понятие, основные виды и их характеристика.

12. Сравнительная характеристика технического регламента и стандарта как документов на продукцию.

13. Характеристика целей стандартизации.

14. Характеристика принципов стандартизации.

15. Функции стандартизации.

16. Задачи стандартизации.

17. Методы стандартизации: сущность, характеристика систематизации, селекции, симплификации, унификации, типизации, оптимизации.

18. Особенности стандартизации услуг.

19. Порядок разработки технического регламента.

20. Субъекты национальной стандартизации Российской Федерации.

21. Субъекты национальной стандартизации Российской Федерации.

22. Общая характеристика нормативных документов по стандартизации, понятие нормативного документа; характеристика основных видов.

23. Разработка национальных стандартов: порядок разработки; правила обозначения; порядок информации о действующих и новых стандартах.

24. Характеристика стандартов организаций: объекты, требования, порядок разработки.

25. Основные направления развития национальной системы стандартизации Российской Федерации.

Задания 2 типа

1. Сертификация товаров и услуг как фактор их конкурентоспособности. Приведите пример

2. Каково состояние и перспективы развития сертификации и других форм подтверждения соответствия?

3. Объекты метрологии. Физические величины: понятие, основные и производные; размер и размерность величин. Приведите пример.

4. Раскройте формы оценки соответствия: группировка, краткая характеристика. Приведите пример.

5. Аккредитация органов сертификации и испытательных лабораторий (центров). Приведите пример.

6. Знаки соответствия: понятие, назначение, виды. Приведите пример.

7. Декларирование соответствия: сущность декларирования; отличительные признаки (в сравнении с обязательной сертификацией). Приведите пример.

8. Особенности сертификации услуг. Приведите пример.

9. Условия ввоза импортируемой продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия. Приведите пример.

10. Факторы, влияющие на результат измерений. Приведите пример.

11. Порядок сертификации продукции. Приведите пример.

12. Поверка и калибровка средств измерения: понятие, назначение, классификация, краткая характеристика отдельных видов. Приведите пример.

13. Сравнительная характеристика обязательной сертификации; участники и организация добровольной сертификации. Приведите пример.

14. Сертификация как процедура подтверждения соответствия: цели подтверждения соответствия; принципы подтверждения соответствия. Приведите пример.

15. Основные понятия в области оценки соответствия и сертификации. Приведите пример.

16. Каковы цели, задачи и состав Государственной системы обеспечения единства измерений (ГСИ)?

17. Виды государственного метрологического надзора. Приведите пример.

18. Применение международных и региональных стандартов в отечественной практике. Приведите пример.

19. Государственный метрологический контроль и надзор: цель, объекты, сферы распространения. Приведите пример.

20. Органы и службы по метрологии Российской Федерации. Приведите пример.

21. Метрологические характеристики средств измерений.

Приведите пример.

22. Характеристика средств измерений (СИ): классификация; краткая характеристика СИ в зависимости от конструктивного исполнения и метрологического назначения. Приведите пример.

23. Поверочные схемы: понятие, виды. Приведите пример.

24. Международная система физических величин и единиц их измерения СИ). Приведите пример.

25. Условия ввоза импортируемой продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия. Приведите пример.

Задания 3 типа

1. В магазин «Детский мир» с плановой проверкой пришел госинспектор Роспотребнадзора. При проверке качества детских игрушек были обнаружены игрушки, не отвечающие требованиям технического регламента по показателю механической безопасности, хотя сертификаты на эти игрушки были. Может ли госинспектор запретить реализацию товаров и аннулировать сертификат? Ответ: «да» или «нет». Ответ обоснуйте.

2. В магазин «Электроника» обратился гр. Попов А.А. с жалобой на продажу ему не качественной стиральной машины. Руководство магазина отказалось удовлетворить жалобу. Гр. Попова А.А. обратился в Роспотребнадзор, из которого был направлен госинспектор для проверки деятельности магазина. В результате были обнаружены образцы импортной бытовой техники с нарушением обязательных требований и эксплуатационными документами на английском языке. Может ли госинспектор запретить реализацию указанных товаров? Ответ: «да» или «нет». Ответ обоснуйте.

3. В ресторан класса люкс была доставлена форель. В товаросопроводительных документах указа масса груза 0,5 т США. Получатель оплатил за ,5 т. При приемке обнаружено несоответствие массы груза данным, указанным в товаросопроводительных документах. Рассчитайте размер расхождения в натуральном и денежном выражении. Укажите причины его возникновения. Можно ли предъявить претензии поставщику, если в договоре указано, что масса груза должна измеряться: а) в тоннах США; б) в тоннах. Поясните, какой единицей является тонна: 1) основной; 2) производной; 3) дольной; 4) кратной; 5) системной; 6) внесистемной.

4. Магазин заключил договор с английской фирмой на поставку партий: мяса, пива, пряностей. Фирма поставила ресторану: мясо – 2 т

(тонна UK), пива – 66 gal (галлон), пряностей - 176,6 oz (унция). Рассчитайте массу товара в единицах СИ.

5. На ликероводочный завод с проверкой пришли госинспекторы Роспотребнадзора. Основание для проверки – отравление продукцией завода 20 чел., подтвержденные медицинским учреждением. Опасная продукция приобретена в одном магазине. На предприятии имелся сертификат на производство, подтверждающий безопасность всей выпускаемой продукции. Могут ли госинспекторы аннулировать сертификат? Может ли завод продолжить реализовать свою продукцию. Ответы обоснуйте.

6. На плодоовощную базу поступила импортная продукция: салат, кабачки, огурцы и помидоры. Через несколько дней с проверкой пришли госинспекторы Государственной инспекции по качеству сельхозпродукции для проверки предприятия и отбора образцов указанной продукции для проверки их на безопасность. На продукцию имелись декларации о соответствии импортера. Результаты испытаний выявили наличие в образцах содержания пестицидов, превышающих предельно допустимый уровень. Какие санкции могут быть применены к плодоовощной базе? Может ли руководство базы обжаловать эти санкции и каковы основания для этого?

7. При заключении контракта на поставку мороженной рыбы в особых условиях было указано, что температура ее хранения при транспортировке должна быть не выше + 21 F (Фаренгейт). Фактически фирма-поставщик транспортировала рыбу при температуре -5 С. Укажите, соблюдался ли необходимый режим хранения. Может ли фирма-получатель предъявить претензии поставщику–импортеру, если при транспортировке качество рыбы ухудшилось и не соответствует сопроводительным документам?

8. Склад заключил договор с американской фирмой на поставку партий: масла сливочного, муки пшеничной, сахарного песка. Фирма поставила: масло сливочное – 2 cwt (центнер UK), муки – 5 т (тонна UK), сахарного песка – 176,6 sh cwt (коротка тонна UK). Рассчитайте массу товаров в единицах СИ.

9. В магазине «Хлеб» в ходе плановой проверки госинспекторы Роспотребнадзора обнаружили в продаже черствый хлеб, а также реализацию хлеба четвертинками и половинками, не упакованными в полиэтиленовые мешочки. По мнению госинспекторов, это явилось нарушением санитарно-эпидемиологических требований. По результатам проверки был составлен акт и выписан штраф в размере 10

тыс. руб. правомерны ли действия госинспекторов? Можно ли их обжаловать и на каком основании?

10. На оптовую базу с винзавода поступила водка «Медаль» с копией сертификата соответствия, заверенного винзаводом. Однако среди других товаросопроводительных документов отсутствовали свидетельство о регистрации производства и санитарный паспорт. Можно ли принять поступившую продукцию? На основании каких нормативных документов по стандартизации необходимо производить приемку по качеству? Какие виды стандартов при этом могут быть использованы? Ответ аргументировать.

11. При заключении контракта на поставку овса по импорту была установлена цена за 1 центнер 350 долл. При поставке 920 центнеров овса в одну из азиатских стран приемка по количеству производилась в коротких центнерах. Каков результат взвешивания и сколько нужно заплатить за поставленный овес по указанной цене за короткий центнер? Кто будет в убытке?

12. Алмаз «Регент», найденный в копях Южной Индии в 1701 г., первоначально весил 410 карат. После огранки масса бриллианта составила 140,5 карата. Рассчитайте массу (в г) необработанного алмаза и бриллианта, а также потери массы (в %).

13. При разработке и обсуждении проекта свода правил «Методы длительного хранения овощей» эксперты Технического комитета забраковали его из-за отсутствия в нем требований к безопасности овощей. Правы ли они? Ответ обоснуйте.

14. Российская компания получила заказ на перевозку груза на расстояние 1000 миль. Однако произошла ошибка в документах по вине сотрудников компании, которые все документы оформили с указанием цены перевозки на 1000 км. Рассчитать разницу в расстоянии, указанном в документах и фактически (км), и в рублях. Стоимость перевозки за 100 км составляет 5000 руб. Кто понесет убытки

15. В договоре транспортировки мороженого было указано, что температура не должна превышать 23°F (градус по Фаренгейту). В грузовике, перевозящим товар, термометр показывал – 6°C (градус Цельсия). Нарушила ли транспортная компания условия договора.

16. Производственное предприятие ООО «Российские Молочные продукты» получило протокол испытания заводской лаборатории с заключением о несоответствии молока, кефира и творога по содержанию свинца и кадмия. Часть производственной партии уже была реализована в магазинах. Каковы должны быть действия предприятия-изготовителя?

Какие предупредительные мероприятия должны быть предусмотрены? Ответ обоснуйте

17. В торговой сети «Магнит» при приемке соковой продукции в тетрапаках на распределительном центре было обнаружено наличие несколько вздутых пакетов. Товаровед магазина отбраковала дефектные пакеты, а остальные приняла и отправила в магазины сети. Отбракованные пакеты были отправлены поставщику. Оцените правильность действий товароведа.

18. В Роспотребнадзор поступила жалоба от гр. Петрова С.А. на низкое качество кондитерских изделий производителя ООО «Кондитер». После отбора и испытания образцов конфет, карамели и шоколада в испытательной лаборатории нарушения требований по показателям безопасности не обнаружено. Сертификаты соответствия на продукцию имеются.

Каковы должны быть действия госинспекторов Роспотребнадзора, руководителей предприятия-производителя? Ответ аргументируйте.

19. Дистрибьютор иностранной компании, импортирующей свою парфюмерно-косметическую продукцию в России, получил информацию о несоответствии требованиям технического регламента Казахстана. Дистрибьютор отказался принимать какие-либо меры, мотивируя это тем, что он не является изготовителем. Роспотребнадзор проверил информацию о несоответствии и оштрафовал дистрибьютора. Правомочны ли действия дистрибьютора и Роспотребнадзора? Ответ аргументируйте.

20. ООО «Сокопром» произвел яблочный нектар, качество которого не соответствовало требованиям технического регламента. Орган госконтроля (Роспотребнадзор) сделал предприятию предписание о разработке программы мероприятий по предотвращению причинения вреда. Программа была разработана, но не выполнена, а некачественная продукция не отозвана.

Каковы должны быть действия Роспотребнадзора. Можно ли прекратить деятельность предприятия в связи с невыполнением предписания органа госконтроля? Ответ аргументируйте.

21. Российский гипермаркет заключил договор с калифорнийской фирмой на поставку партий: кураги, чернослива, фиников. Масса товара была указана в тоннах. Фирма поставила кураги – 1,5 короткой тонны, чернослива – 2,5 короткой тонны, фиников – 1,65 короткой тонны. Рассчитайте массу товаров в единицах СИ. Какова разница в массе товаров, указанных в договоре и фактически поставленных?

22. В ресторан класса люкс была доставлена форель. В товаросопроводительных документах указа масса груза 0,5 т США. Получатель оплатил за ,5 т. При приемке обнаружено несоответствие массы груза данным, указанным в товаросопроводительных документах. Рассчитайте размер расхождения в натуральном и денежном выражении. Укажите причины его возникновения. Можно ли предъявить претензии поставщику, если в договоре указано, что масса груза должна измеряться: а) в тоннах США; б) в тоннах. Поясните, какой единицей является тонна: 1) основной; 2) производной; 3) дольной; 4) кратной; 5) системной; 6) внесистемной

23. Орган по сертификации пищевой продукции провел сертификационные испытания колбасных изделий и мясных консервов, производимых Мясокомбинатом №1 г. Н. Отобранные экспертами органа по сертификации образцы продукции по микробиологическим показателям не соответствовали требованиям СанПин 2.3.2 1078-2001. Орган по сертификации отказал в выдаче сертификата. Может ли орган по сертификации запретить реализацию продукции? Результат обоснуйте.

24. На ликероводочный завод с проверкой пришли госинспекторы Роспотребнадзора. Основание для проверки – отравление продукцией завода 20 чел., подтвержденные медицинским учреждением. Опасная продукция приобретена в одном магазине. На предприятии имелся сертификат на производство, подтверждающий безопасность всей выпускаемой продукции. Могут ли госинспекторы аннулировать сертификат? Может ли завод продолжить реализовать свою продукцию. Ответы обоснуйте.

25. На плодоовощную базу поступила импортная продукция: салат, кабачки, огурцы и помидоры. Через несколько дней с проверкой пришли госинспекторы Государственной инспекции по качеству сельхозпродукции для проверки предприятия и отбора образцов указанной продукции для проверки их на безопасность. На продукцию имелись декларации о соответствии импортера. Результаты испытаний выявили наличие в образцах содержания пестицидов, превышающих предельно допустимый уровень. Какие санкции могут быть применены к плодоовощной базе? Может ли руководство базы обжаловать эти санкции и каковы основания для этого?

Тест 1. Техническое регулирование

1. Документ, устанавливающий технические требования, которым должна

удовлетворять продукция или услуга, а также процедуры, с помощью которых можно установить, соблюдены ли данные требования – это…

а)национальный стандарт
б)технические условия
в)сертификат

2. Общие организационно-методические положения для определенной области деятельности и общетехнические требования, обеспечивающие взаимопонимание, совместимость и взаимозаменяемость, техническое единство и взаимосвязь различных областей науки и производства в процессах создания и использования продукции устанавливают…

а) основополагающие стандарты
б) стандарты на продукцию
в) стандарты на термины и определения
3. Увязка всех взаимодействующих факторов, обеспечивающих оптимальный уровень качества

а) комплексной стандартизацией
б) опережающей стандартизацией
в) сертификацией

4. Основной нормативно-технический документ по стандартизации?

а) Федеральный закон "О техническом регулировании";

б) Стандарт;

в) Федеральный закон "О стандартизации";
5. Общественное объединение заинтересованных предприятий, организаций и органов власти (в том числе, национальных органов по стандартизации), которое создано на добровольной основе для разработки государственных, региональных и международных стандартов – это…

а) инженерное общество

б) орган по стандартизации

в) технический комитет по стандартизации+

г) служба стандартизации

6. Что в соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании» представляет собой стандартизация:

а) Правовое регулирование отношений в области оценки соответствия и установления, применения и исполнения обязательных и добровольных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации
б) Деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в сферах производства и обращения продукции и повышение конкурентоспособности продукции, работ или услуг
в) Форма осуществляемого органом по сертификации подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров

7. Какое определение дается понятию «сертификат соответствия» в соответствии с Федеральным законом «О техническом регулировании»:
а) Документ, удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров
б) Обозначение, служащее для информирования приобретателей о соответствии объекта сертификации требованиям системы добровольной сертификации или национальному стандарту
в) Документ, не удостоверяющий соответствие объекта требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров

8. Нормативный документ, который утверждается международной организацией по стандартизации:
а) Национальный стандарт
б) Межгосударственный стандарт
в) Международный стандарт

Тест 2. Основы стандартизации

1.Деятельность по установлению правил и характеристик в целях их добровольного многократного использования, направленная на достижение упорядоченности в

сферах производств и обращения продукции и повышения конкурентоспособности продукции, работ или услуг?
1) техническое регулирование;
2) оценка соответствия;
3) стандартизация;
4) сертификация;

2. В зависимости от требований к объектам стандартизации … подразделяют на государственный, отраслевой и республиканский?
1) норматив;
2) стандарт;
3) регламент;
4) эталон;

3. Вставьте слово:
… отечественной стандартизации обеспечивается периодической проверкой стандартов, внесением в них измерений, а так же своевременным пересмотром или отменой стандартов?
1) плановость;
2) перспективность;
3) динамичность;
4) надежность;

4. Вставьте слово
... - рациональное сокращение видов, типов, и размеров изделий одинакового функционального назначения, а также узлов и деталей, входящих в изделие с целью ограниченного числа взаимозаменяемых узлов и деталей, позволяющих собрать новые изделия с добавлением определенного количества оригинальных элементов?
1) типизация;
2) унификация;
3) специализация;
4) спецификация;

5. Правовые основы стандартизации в России установлены Законом Российской Федерации …..?
1) О стандартизации;
2) О техническом регулировании;
3) Об обеспечении единства измерений;
4) О измерении;

6. Общероссийские классификаторы технико-экономической информации это - …?
1) правовой документ;
2) технический документ;
3) нормативный документ;
4) научный документ;

7. ...являются объектами авторского права?
1) СТП;
2) ГОСТ;
3) ОСТ;
4) ОКС;

8. Порядок разработки, принятия, введения в действие, применения и ведения общероссийских классификаторов технико-экономической информации устанавливает…?
1) ГОСТ;
2) Госстандарт;
3) Постановление правительства;
4) Научный институт;

9. в ... указывают сроки выполнения каждой стадии, включаемой в содержание работы в целом, содержание и структуру будущего стандарта, перечень требований к объекту стандартизации, список заинтересованных потенциальных потребителей этого стандарта?
1) техническом регламенте;
2) техническом условии;
3) техническом задании;
4) техническом договоре;

10. Основной нормативно-технический документ по стандартизации?
1) Федеральный закон "О техническом регулировании";
2) Стандарт;
3) Техусловие;
4) Федеральный закон "О стандартизации";

11. Исключительное право официального опубликование ГОСТов и ОКС имеет?
1) Соответствующее Министерство;
2) Отраслевое ведомство;
3) Госстандарт РФ;
4) Правительство РФ;

Тест 3. Основы метрологии
1. Цель метрологии:
а) обеспечение единства измерений с необходимой и требуемой точностью
б) разработка и совершенствование средств и методов измерений повышения их

точности
в) разработка новой и совершенствование, действующей правовой и нормативной базы

2. Охарактеризуйте принцип метрологии «единство измерений»:
а) состояние средства измерений, когда они проградуированы в узаконенных единицах и их метрологические характеристики соответствуют установленным нормам
б) состояние измерений, при котором их результаты выражены в допущенных к применению в Российской Федерации единицах величин, а показатели точности измерений не выходят за установленные границы
в) разработка и/или применение метрологических средств, методов, методик и приемов основывается на научном эксперименте и анализе

3. Какие из перечисленных способов обеспечивают единство измерения:
а) применение средств измерения, метрологические характеристики которых соответствуют установленным нормам
б) определение систематических и случайных погрешностей, учет их в результатах измерений
в) применение узаконенных единиц измерения

4. Какой раздел посвящен изучению теоретических основ метрологии:
а) теоретическая метрология
б) прикладная метрология
в) практическая метрология

5. Какой раздел рассматривает правила, требования и нормы, обеспечивающие регулирование и контроль за единством измерений:
а) практическая метрология
б) теоретическая метрология
в) законодательная метрология

6. Объекты метрологии:
а) метрологические службы
б) нефизические величины, физические величины
в) Ростехрегулирование

7. Как называется качественная характеристика физической величины:
а) значение физической величины
б) единица физической величины
в) размерность

8. Как называется количественная характеристика физической величины:
а) размер
б) значение физической величины
в) единица физической величины

9. Как называется значение физической величины, которое идеальным образом отражало бы в качественном и количественном отношениях соответствующую физическую величину:
а) искомое
б) номинальное
в) истинное

10. Как называется значение физической величины, найденное экспериментальным путем и настолько близкое к истинному, что для поставленной задачи может его заменить:
а) фактическое
б) действительное
в) искомое

11. Как называется фиксированное значение величины, которое принято за единицу данной величины и применяется для количественного выражения однородных с ней величин:
а) единица величины
б) размер
в) значение физической величины

12. Как называется единица физической величины, определяемая через основную единицу физической величины:
а) кратная
б) производная
в) основная

13. Как называется единица физической величины, условно принятая в качестве независимой от других физических величин:
а) основная
б) кратная
в) дольная

14. Назовите субъекты государственной метрологической службы:
а) метрологическая служба отраслей
б) метрологическая служба предприятий
в) Ростехрегулирование, Государственный научный метрологический центр
15. Дайте определение понятия «методика измерений»:
а) совокупность конкретно описанных операций, выполнение которых обеспечивает получение результатов измерений с установленными показателями точности
б) совокупность операций, выполняемых для определения количественного значения величины
в) совокупность операций, выполняемых в целях определения действительных значений метрологических характеристик средств измерений

16. Как называется анализ и оценка правильности установления и соблюдения метрологических требований применительно к объекту, подвергаемому экспертизе:
а) аттестация методик (методов) измерений
б) метрологическая экспертиза
в) государственный метрологический надзор

17. Как называется совокупность операций, выполняемых для определения количественного значения величины:
а) величина
б) значение величин
в) измерение

18. Укажите виды измерений по отношению к основным единицам:
а) динамические
б) абсолютные, относительные
в) косвенные

19. При каких видах измерений искомое значение величины получают непосредственно от средства измерений:
а) при косвенных
б) при многократных
в) при прямых

20. Укажите виды измерений, при которых определяются фактические значения нескольких одноименных величин, а значение искомой величины находят решением системы уравнений:
а) дифференциальные
б) совокупные
в) совместные

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ.....3
II.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... 7
III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... 11
IV.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ..... 18

I. ПАСПОРТ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Область применения программы

Программа учебной дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» предназначена для реализации требований к содержанию и уровню подготовки, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г., и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям).

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина «Безопасность жизнедеятельности» входит в общепрофессиональные дисциплины профессионального учебного цикла, предусмотренного федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» является подготовка обучаемых к решению проблем обеспечения безопасности жизнедеятельности, грамотным и эффективным действиям в чрезвычайных ситуациях и при ликвидации их последствий.

***Задачи дисциплины*:**

- сформировать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих.

<u>В результате изучения дисциплины обучаемый должен:</u>

уметь:

- организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;
- предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;
- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения;
- ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения

обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;

- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;
- оказывать первую помощь пострадавшим;

знать:

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;
- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;
- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;
- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке;
- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;
- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» направлен на формирование компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

Код	Наименование результата обучения
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены,

Код	Наименование результата обучения
	заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	**Объем часов**
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**102**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**68**
в том числе:	
– лекции, уроки	38
– практические занятия	30
– лабораторные занятия	-
– курсовое проектирование (курсовая работа)	-
– консультация (групповая)[1]	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**34**
в том числе:	
– работа с конспектом лекций	34
– изучение новой литературы	
– выполнение домашних заданий	
– подготовка доклада презентации	
Промежуточная аттестация	***Зачет***

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)** *(если предусмотрены)*	**Объем часов**	**Уровень освоения**	**Баллы ТКУ, ПА**
Тема 1. Негативные факторы в производственной и бытовой сферах Формируемые компетенции ОК 1 – ОК 12 ПК 1.1– ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**6**		
	Основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту.	2	1	
	Принципы снижения вероятности реализации потенциальных опасностей.		1	
	Пожарная безопасность.	4	1	
	Правила безопасного поведения при пожарах.		1	
	Практические занятия	**3**		**35**
	Практикум по решению задач №1: Определение значений параметров поражающих факторов чрезвычайных	3		15

[1] Консультации для обучающихся по очной форме обучения предусмотрены Колледжем из расчета4 часа на одного обучающегося на каждый учебный год.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	ситуаций природного и техногенного характера.			
	Контрольная работа №1: Защита от основных потенциальных опасностей в профессиональной деятельности и в быту.			10
	Групповая дискуссия: «Основные меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах».			10
	Самостоятельная работа[2]	**15**		
	1. Проработка конспекта.	2		
	2. Работа с основной и дополнительной литературой.	10		
	2. Составить таблицу чрезвычайных ситуаций и параметров их поражающих факторов, определяющих степень тяжести последствий.	3		
Тема 2. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона Формируемые компетенции ОК 1 – ОК 12 ПК 1.1– ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**8**		
	Принципы обеспечения устойчивости объектов экономики.	2	2	
	Принципы прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях.	2	1	
	Терроризм, как серьезной угроза национальной безопасности России.	2	2	
	Задачи и основные мероприятия гражданской обороны.	2	1	

[2] Самостоятельная работа – это вид учебной деятельности, которую студент совершает в установленное время и в установленном объеме индивидуально или в группе, без непосредственной помощи преподавателя (преподаватель разъясняет цели, задачи её проведения, контролирует их понимание студентами, знакомит студентов с алгоритмами, требованиями, предъявляемыми к выполнению определённых видов заданий, проводит индивидуальную работу, направленную на формирование у студентов навыков по самоорганизации познавательной деятельности), руководствуясь сформированными ранее представлениями о порядке и правильности выполнения действий. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет (библиотека, читальный зал). Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением, которое подробно описано в фондах оценочных средств по дисциплине.

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Способы защиты населения от оружия массового поражения.		1	
	Практические занятия	**3**		**25**
	Практикум по решению задач №2: Оценка последствий воздействия поражающих факторов чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера на объекты.	2		15
	*Контрольная работа**:*** Обеспечение безопасности в условиях террористических угроз.	1		10
	Самостоятельная работа	**15**		**10**
	1. Доклад-презентация «Защита от оружия массового поражения».	4		5
	2. Работа с основной и дополнительной литературой.	8		
	2. Составить схему организации РСЧС и ГО.	3		5
	Для девушек			
Тема 3.1 Основы медицинских знаний. Формируемые компетенции ОК 1 – ОК 12 ПК 1.1– ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**24**		
	Порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим. Правила оказания первой помощи пострадавшим	12 12	1	
	Практические занятия	**24**		**20**
	Работа в мини-группах (групповая дискуссия): Основные правила оказания первой помощи Контрольная работа	22 2		10 10
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	1. Подготовка доклада-презентации.	4		10
	Для юношей			
Тема 3.2. Основы военной службы. Формируемые	***Содержание учебного материала***	**24**		
	Основы военной службы и обороны государства.	6	1	
	Организация и порядок призыва		1	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
компетенции ОК 1 – ОК 12 ПК 1.1– ПК 3.8	граждан на военную службу.	6		
	Организация и порядок поступления граждан на военную службу в добровольном порядке.	6	1	
	Основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений.	6	1	
	Практические занятия	**24**		**20**
	Работа в мини-группах (групповая дискуссия): Призыв граждан на военную службу. Поступление граждан на военную службу в добровольном порядке. • Основы обороны государства и воинская обязанность. • Основные виды вооружения и военной техники подразделений Вооруженных Сил РФ. • Обеспечение психологической устойчивости в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы. Контрольная работа	8 4 6 4 2		10 10
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	1. Подготовка доклада-презентации.	4		10
Всего		**68/34**		**100**
ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1– ПК 1.10, ПК 2.1– ПК 2.9, ПК 3.1– ПК 3.8				**Зачет**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)

3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

III. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета безопасности жизнедеятельности.

Оборудование учебного кабинета:

1. Посадочные места по количеству обучающихся.
2. Рабочее место преподавателя.
3. Комплект учебно-наглядных пособий "Безопасность жизнедеятельности".

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. 1. Безопасность жизнедеятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Абрамова [и др.] ; под общей редакцией В. П. Соломина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 399 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02041-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469524.

2. Безопасность жизнедеятельности : учебник / А.А. Солдатов, Н.П. Кириллов, М.Ю. Мартынова и др. ; Российский государственный социальный Колледж. – Москва : Российский государственный социальный Колледж, 2019. – 556 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Семехин, Ю. Г. Безопасность жизнедеятельности : учебное пособие : [12+] / Ю. Г. Семехин, В. И. Бондин. – Изд. 2-е, стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 413 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/.

Дополнительная литература:

1. Безопасность жизнедеятельности : учебник / Э. А. Арустамов, А. Е. Волощенко, Н. В. Косолапова, Н. А. Прокопенко ; под ред. Э. А. Арустамова. – 23-е изд., пересмотр. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 446 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Белов, С. В. Безопасность жизнедеятельности и защита окружающей среды (техносферная безопасность) в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / С. В. Белов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9962-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453161.

3. Константинов, Ю. С. Безопасность жизнедеятельности. Ориентирование : учебное пособие для среднего профессионального образования / Ю. С. Константинов, О. Л. Глаголева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 329 с. — (Профессиональное

образование). — ISBN 978-5-534-08075-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472600.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Хроники катастроф	http://www.chronicl.chat.ru/
2.	Катастрофы, стихийные бедствия, аварии, эпидемии	http://www.disasters.chat.ru
3.	МЧС России	http://www.mchs.gov.ru/
4.	Каталог по безопасности жизнедеятельности	http://www.eun.chat.ru
6.	Министерство обороны РФ	http://www.mil.ru

Порядок проведения учебных занятий по дисциплине при освоении образовательной программы инвалидами и лицами сограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д.

В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими

обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов

обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с

нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

.

IV. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯУЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
знать:	Формы контроля обучения:
• принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования	*Текущий контроль:* Практические занятия:
развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму, как серьезной угрозе национальной безопасности России	Опрос на занятиях, решение задач практикума, выполнение заданий практикума, профессиональные тренинги Самостоятельная работа, подготовка таблиц, доклада-презентации. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: мониторинг роста творческой самостоятельности и навыков получения
• основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации	

• основы военной службы и обороны государства	нового знания каждым обучающимся; накопительная оценка
• задачи и основные мероприятия гражданской обороны, , способы защиты населения от оружия массового поражения	
• меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах	
• организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке	
• основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, где имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО	
• область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы	
• порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим	
уметь:	
• организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	
• предпринимать профилактические меры для снижения уровня опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту	
• использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения	
• применять первичные средства пожаротушения	
• ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности	
• применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью	
• владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы	
• оказывать первую помощь пострадавшим	
ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1– ПК 1.10, ПК 2.1– ПК 2.9, ПК 3.1– ПК 3.8	***Зачет***

Фонд оценочных средств для проведения промежуточнойаттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в формезачета.

№	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения, обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **– 90-100** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задачи решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения задач правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задача решена частично. **«Не зачтено»** **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задачи не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестацииобучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в формезачета.

Задания 1-го типа

1. Какой закон является основным в вопросах обеспеченияэкологической безопасности?
2. Какие показатели устанавливаются санитарными правилами для определения качества компонентов окружающей

среды?

3. Дайте определение термина «Рабочая зона».
4. Какие параметры нормируются в качестве параметровмикроклимата рабочей зоны?
5. Какие факторы учитываются при назначении параметровмикроклимата рабочей зоны?
6. При помощи каких устройств осуществляется организованнаяестественная вентиляция?
7. В чём заключается опасность стробоскопического эффекта?
8. Какое воздействие на организм человека оказываюсенсибилизирующие вредные вещества?
9. Какое воздействие на организм человека оказываютканцерогенные вредные вещества?
10. Какая вибрация оказывает на организм человека наиболее опасноевоздействие?
11. К каким травмам по характеру воздействия относятся ушибы?
12. Как подразделяются средства защиты по принципу защитногодействия?
13. Какой сигнал оповещения передаётся с помощью сирен ипрерывистых гудков?
14. Какой поражающий фактор ядерного взрыва является основнымпри воздействии на объекты?
15. Какой поражающий фактор ядерного взрыва является основнымпри воздействии на человека?
16. Какое средство индивидуальной защиты применяется для удаления с объектов аварийно-химических опасных веществ?
17. В каком диапазоне должно находиться наиболее благоприятноедля человека значение относительной влажности?
18. Сколько времени работник должен непрерывно находиться нарабочем месте чтобы оно являлось постоянным?
19. К каким травмам по характеру воздействия относятся отравления?
20. К каким травмам по характеру воздействия чаще всего относятсяожоги?
21. Безопасность и экологичность технических систем.
22. Прогнозирование и оценка поражающих факторов чрезвычайных ситуаций.
23. Международное сотрудничество в области безопасностижизнедеятельности.
24. Критерии комфортности.
25. Устойчивость функционирования объектов экономики вчрезвычайных ситуациях

Задания 2-го типа

1. На рабочем месте присутствует опасный производственный фактор. Может ли он стать причиной профессионального заболевания?
2. На рабочем месте присутствует вредный производственный фактор. Может ли он стать причиной травмы?
3. Вблизи от Вашего объекта экономики произошла авария транспортного средства, перевозящего хлор. В атмосферу произошел выброс газообразного хлора, облако зараженного воздуха движется по направлению Вашего объекта. Какие указания по размещению и подготовке помещений необходимо дать персоналу Вашего объекта?
4. Промышленные предприятия и транспортные средства передают сигнал оповещения в виде прерывистых гудков, включены сирены. Что означает этот сигнал и каковы должны быть Ваши действия по этому сигналу?
5. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 16 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?
6. Вблизи от Вашего объекта экономики произошла авария транспортного средства, перевозящего аммиак. В атмосферу произошел выброс газообразного хлора, облако зараженного воздуха движется по направлению Вашего объекта. Какие указания по размещению и подготовке помещений необходимо дать персоналу Вашего объекта?
7. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 116 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?
8. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся многократному внешнему облучению всего тела в течение месяца от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 45 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?
9. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела в течение месяца от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 120 рад. Потеряет ли Ваш работниктрудоспособность?
10. В результате нарушения мер безопасности Ваш работник подвергся однократному внешнему облучению всего тела в течение месяца от источника ионизирующего излучения. По показанию индивидуального дозиметра доза облучения составила 100

рад. За тот же месяц доза однократного внешнего облучения всего тела не превышала 50 рад. Потеряет ли Ваш работник трудоспособность?

11. Оценить напряжённость труда студента на лекционном занятии.

12. Какова должна быть яркость объекта различения, чтобы его контраст с фоном был равен 0,4 при яркости фона 200 кд/м2?

13. Чему равен отражённый от стены площадью 5 м2 световой поток, если освещённость составляет 200 лк, а значение коэффициента отражения равно 0,8?

14. Освещённость на улице – 8000 лк. В помещении освещённость, создаваемая естественным светом – 100 лк. Определите значение коэффициента естественной освещённости.

15. Работают два одинаковых источника шума. Если их оба выключить, то уровень шума в помещении составит 60 дБ. Если оба включить, то уровень шума в помещении составит 65 дБ. Определите уровень шума в помещении, если включить только один источник.

16. Включено два одинаковых источников шума. При этом уровень шума в помещении 60 дБ. Определите уровень шума, если выключить одиниз источников.

17. Посёлок из малоэтажных деревянных зданий расположен на речном берегу высотой 5 м. Река имеет трапецеидальное русло шириной 100 м и глубиной 10 м, площадь водосбора составляет 500 км^2. Скорость течения реки 2 м/с, углы наклона берегов равные. Оценить последствия наводнения, обусловленного выпадением осадков интенсивностью 100 мм/ч, в посёлке.

18. На складе взрывчатых веществ хранится октоген в количестве 30 т. На расстоянии 100 м расположено промышленное здание смешанного типа размером 30х10х4 м с лёгким металлическим каркасом. В здании работают 30 человек, плотность персонала на территории промышленного здания составляет 1 тыс. чел./км^2. Для проживания персонала на расстоянии 500 м от склада выстроен посёлок из 20 многоэтажных кирпичных зданий, в каждом из которых находится 100 человек. Плотность людей на территории посёлка составляет 0,1 тыс. чел./км^2. Оцените обстановку при взрыве всего запаса гексогена на складе.

19. На складе деревообрабатывающего предприятия произошло возгорание штабеля пиломатериалов размерами 8х6х2,5 м. В атмосферу выброшено 150 кг оксида углерода. Степень вертикальной устойчивости атмосферы инверсия, ветер устойчивый со скоростью 2 м/с. Рассчитайте безопасное расстояние от горящего штабеля для человека.

20. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 3. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 300 человек?

21. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе было 2 человека, один из которых один проболел 4 дня, а другой – 5 дней. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на предприятии занято 200 человек.

22. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 4. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 500 человек?

23. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Метеоусловия: скорость ветра на высоте 10 м – 1 м/с, облачность отсутствует. Определите размеры зон проведения защитных мероприятий по йодной профилактике населения, его укрытия и эвакуации.

24. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Доля выброшенной из реактора активности η – 50%. Метеоусловия: день, сплошная облачность, скорость ветра на высоте 10 м u_{10} составляет 2 м/с. На расстоянии 10 км от АЭС расположен объект экономики, на котором персонал в течение 7 ч находится в административных зданиях, а остальное время – в каменных пятиэтажных жилых домах. Определите радиационную обстановку на объекте экономики и предложите решение по защите персонала и населения.

25. Объект экономики расположен на расстоянии 10 км от плотины вниз по течению реки, высота месторасположения объекта 4 м. Высота уровня воды перед плотиной 20 м, гидравлический уклон реки $1 \cdot 10^{-3}$ м/км, глубина реки непосредственно за плотиной 2 м. Оцените состояние кирпичных малоэтажных зданий объекта экономики после разрушения плотины с образованием прорана с относительной шириной 0,5.

Задания 3-го типа

1. Внутри корпуса аппарата температура составляет 95 ^{O}C, а температура его наружной поверхности – 80 ^{O}C. На сколько градусов необходимо понизить температуру наружной поверхности аппарата, чтобыс ней мог соприкасаться оператор?

2. Рабочее место оператора размещено на расстоянии 0,5 м от ограждающего экрана, температура которого на 5 ^{O}C превышает оптимальную. На какое расстояние необходимо удалить экран, чтобы оператор мог оставаться на своём месте?

3. Значение напряжённости электромагнитного поля промышленной частоты на рабочих местах персонала составляет 5,5

кВ/м. На какую величину её необходимо уменьшить, чтобы персонал мог находиться на своих рабочих местах всю смену в 8 часов?

4. Уровень звукового давления в зоне размещения персонала, обеспеченного средствами индивидуальной защиты от шума составляет 100 дБА. Каков запас по уровню звукового давления, дБА, чтобы персонал мог оставаться в этой зоне?

5. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 90 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать без средств индивидуальной защиты?

6. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 90 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать без средств индивидуальной защиты?

7. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 140 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать без средств индивидуальной защиты?

8. Уровень звукового давления в зоне размещения оператора составляет 145 дБА. На сколько дБА необходимо понизить уровень звукового давления, чтобы оператор мог работать в этой зоне, используя средства индивидуальной защиты?

9. Снаружи убежища мощность дозы ионизирующего излучения после ядерного взрыва составляет 1000 рад в час. Необходимое время для перемещения по радиоактивно загрязненной местности в безопасный район составляет 5 часов. Через какое время можно будет покинуть убежище и начать движение в безопасный район?

10. Снаружи убежища мощность дозы ионизирующего излучения после ядерного взрыва составляет 100 рад в час. Необходимое время для перемещения по радиоактивно загрязненной местности в безопасный район составляет 1 час. Через какое время можно будет покинуть убежище и начать движение в безопасный район?

11. Сколько времени должно пройти с момента ядерного взрыва для того, чтобы мощность дозы ионизирующего излучения снизилась в 100 раз?

12. Сколько времени должно пройти с момента ядерного взрыва для того, чтобы мощность дозы ионизирующего излучения снизилась в 10 раз?

13. Сколько времени должно пройти с момента ядерного взрыва для того, чтобы мощность дозы ионизирующего излучения снизилась в 1000 раз?

14. Вследствие радиационной аварии на АЭС произошло

радиоактивное загрязнение района дислокации объекта экономики. На объекте экономики в течение недели проводится иодная профилактика. Сколько ещё времени должна продолжаться защита персонала?

15. Работа комиссии по расследованию одиночного несчастного случая без инвалидности и летального исхода продолжается в течение2 суток. Сколько времени имеется в резерве у комиссии?

16. Работа комиссии по расследованию группового несчастного случая продолжается в течение 10 суток. В какой максимальный срок она должна выдать пострадавшим акты расследования этого происшествия?

17. В групповом несчастном случае пострадало 7 человек. Какое минимальное количество актов расследования этого происшествия должен

утвердить руководитель объекта экономики?

1.Авария — это...

а. экстремальное событие на транспорте или производстве;

б. техногенное происшествие, не создающее на объекте, определенной территории или акватории угрозу для жизни и здоровья людей, но при водящее к разрушению зданий, сооружений, оборудования и транспортных средств;

в. опасное техногенное происшествие, создающее на объекте определенной территории или акватории угрозу для жизни и здоровья людей, приводящее к разрушению зданий, сооружений, оборудования и транспортных средств, нарушению производственного или транспортного процесса, а также к нанесению ущерба окружающей среде;

2. *Дополните предложение.* Взрыв — это...

а. реакция горения, при которой скорость выделения тепла превышает скорость ее рассеивания;

б. реакция, происходящая в неограниченном объеме и при большой температуре;

в. событие, происходящее спонтанно, при котором происходит процесс превращения вещества с поглощением большого количества энергии в ограниченном объеме.

3. *Назовите основные причины возникновения пожаров на промышленных предприятиях.*

а. летние грозы;

б. нарушения, допущенные при проектировании и строительстве зданий и сооружений;

в. несоблюдение элементарных мер пожарной безопасности производственным персоналом и не осторожное обращение с огнем;

г. нарушение правил пожарной безопасности технологического характера в процессе работы промышленного предприятия при эксплуатации электрооборудования и электроустановок, а также эксплуатация

неисправного оборудования;
д. нарушение режима труда и отдыха в производственном процессе.
4. *Что необходимо предпринять при возникновении пожара в здании?*
а. идти в сторону, противоположную пожару;
б. оценить обстановку и определить, откуда исходит опасность, а также сообщить в пожарную охрану о пожаре;
в. укрыться в здании и ждать помощи пожарных;
г. двигаться в сторону незадымленной лестничной клетки или к выходу.
5. *Дополните предложение.*
Паника — это...
а. определенное состояние человека, в котором он совершает осознанные поступки и действия;
б. состояние человека, в котором он способен на неадекватные действия;
в. психологическое состояние, вызванное угрожающим жизни воздействием внешних условий
и выраженное в чувстве сильного страха, охватывающего человека или множество людей, которые неудержимо и неконтролируемо стремятся избежать опасной ситуации;
6. *Что необходимо предпринять человеку при опасной концентрации дыма и повышении температуры, если он не может выйти к лестничной клетке (выходу)?*
а. сделать несколько глубоких вдохов и выдохов;
б. вернуться в помещение и плотно закрыть дверь;
в. дверные щели и вентиляционные отверстия закрыть мокрыми тряпками;
г. ждать пожарных или спасателей.
7. Классификация ЧС по масштабу распространения и тяжести последствий
а. локальные **б**. местные
в. территориальные **г**. областные
д. региональные **е**. городские
ж. федеральные
8. Горение – это
а. реакция горения, при которой скорость выделения тепла превышает скорость ее рассеивания;
б. неконтролируемый процесс горения, сопровождающийся уничтожением материальных ценностей и создающий опасность для жизни и здоровью людей;
в. это физико-механический процесс превращения горючих веществ и материалов в продукты сгорания, сопровождающийся интенсивным выделением тепла, дыма и световым излучением;
9. Источники воспламенения – это
а. искры **б**. пламя спички
в. бензин **г**. непогашенный окурок
д. кислород
10. Степень огнестойкости материалов
а. горючие **б.** трудногорючие **в**. негорючие **г.** среднегорючие
11. Основные причины возможных опасных ситуаций

а. нарушение трудовой и производственной дисциплины на производстве;
б. наличие горючего материала;
в. грубые нарушения требований нормативов и предписаний по безопасности;
г. износ технологического оборудования;
12. Массовый пожар – это
а. совокупность отдельных пожаров, охвативших менее 25% зданий на данном участке застройки;
б. совокупность отдельных пожаров, охвативших более 25% зданий на данном участке застройки;
в. особая форма распространения устойчивого пожара, охватившего более 90 % зданий.
13. При пожаре нельзя:
а. заниматься тушением огня водой;
б. тушить водой электроприборы, находящиеся под напряжением;
в. пользоваться лифтом;
г. прятаться в шкафах, кладовых, забиваться в углы.
14. Пожары в зданиях и сооружениях характеризуются:
а. быстрым повышением температуры;
б. задымлением помещений;
в. быстрым повышением концентрации кислорода ;
г. потерей конструкциями несущей способности.
15. Основные поражающие факторы взрыва –
а. воздушная ударная волна
б. обломки строительных материалов, технологического оборудования;
в. короткое замыкание;
г. угарный газ.

16. Источниками техногенных опасностей являются элементы:

а) биосферы;
б) гидросферы;
в) распада элементарных частиц;
г) стратосферы
д) техносферы.

17. Все инструкции по охране труда на предприятиях переутверждают и пересматривают:

а) 1 раз в 3 года, при авариях и изменении условий труда;
б) 1 раз в 5 лет, при авариях и несчастных случаях и при изменении технологических процессов и условий труда;
в) 1 раз в 5 лет и только при несчастных случаях;
г) ежегодно и при авариях и несчастных случаях, при изменении технологических процессов;
д) ежемесячно и при изменении технологических процессов.

18. Периодически повторяющиеся изменения характера и интенсивности биологических процессов и явлений в организме человека – это…
а биологические ритмы;
б наследственность;
в режим.

19. Доза однократного облучения при отсутствии медицинской помощи является абсолютно смертельной:

а) 100–200 бэр;
б) 200–300 бэр;
в) 400–500 бэр;
г) 500–600 бэр;
д) 700–800 бэр.

20. Опасные стихийные бедствия, явления или процессы, имеющие чрезвычайный характер и приводящие к нарушению повседневного уклада жизни значительных групп людей, человеческим жертвам, разрушению и уничтожению материальных ценностей, называются чрезвычайными ситуациями _____ происхождения:

а) геологического
б) космического;
в) природного;
г) социального;
д) техногенного.

21. Важнейшими характеристиками химически опасных веществ являются:

а) ПДК, ПДВ, предельно допустимый сброс (ПДС), предел переносимо-сти;
б) ПДК, токсичность, пороговая концентрация, предел переносимости;
в) ПДК, токсодоза, пороговая концентрация, предельно допустимый выброс (ПДВ);
г) пороговая концентрация, предел переносимости, средняя смертельная токсодоза (LD50), средняя смертельная концентрация (LC50);
д) токсичность, ПДК, токсодоза, пороговая концентрация.

22. Перед сном целесообразно:
а прогуляться на свежем воздухе;
б занятие активной физической деятельностью;
в принятие алкоголя.

23. Безопасность жизнедеятельности рассматривает

а) безопасность в бытовой сфере;
б) безопасность в городской сфере;

в) безопасность в окружающей природной среде и чрезвычайные ситуации мирного и военного времени;
г) безопасность в производственной сфере;
д) безопасность во всех перечисленных сферах.
24. Для объекта основным планирующим документом по предупреждению и ликвидации ЧС является:
а) план действий объекта по предупреждению и ликвидации ЧС;
б) план защиты от радиационного, химического и бактериального заражения;
в) план локализации аварийных ситуаций;
г) план по обеспечению защиты персонала при разных видах ЧС;
д) план подготовки населения защите от ЧС.

25. В первую очередь при одновременном заражении опасными веществами обеззараживаются:

а) бактериальные средства;
б) биологически активные вещества;
в) нефтепродукты;
г) радиоактивные вещества;
д) сильнодействующие ядовитые вещества.
26. Безопасным для жизни считается напряжение:
а) не выше 42 В – для сухих отапливаемых помещений с токонепроводящими полами помещений без повышенной опасности; не выше 24 В – для помещений с повышенной опасностью (металлические, земляные, кирпичные полы, сырость); не выше 10 В – для особо опасных помещений, имеющих химически активную среду;
б) не выше 42 В – для сухих отапливаемых помещений с токонепроводящими полами помещений без повышенной опасности; не выше 24 В – для помещений с повышенной опасностью (металлические, земляные, кирпичные полы, сырость); не выше 12 В – для особо опасных помещений, имеющих химически активную среду;
в) не выше 24 В – для сухих отапливаемых помещений с токонепроводящими полами помещений без повышенной опасности; не выше 12 В – для помещений с повышенной опасностью (металлические, земляные, кирпичные полы, сырость); не выше 6 В – для особо опасных помещений, имеющих химически активную среду;
г) не выше 36 В – для сухих отапливаемых помещений с токонепроводящими полами помещений без повышенной опасности; не выше 24 В – для помещений с повышенной опасностью (металлические, земляные, кирпичные полы, сырость); не выше 12 В – для особо опасных помещений, имеющих химически активную среду;
д) не выше 42 В – для сухих отапливаемых помещений с токонепроводящими полами помещений без повышенной опасности; не выше 36 В – для помещений с повышенной опасностью (металлические, земляные, кирпичные полы,

сырость); не выше 12 В – для особо опасных помещений, имеющих химически активную среду.
27. Гражданская оборона – это система:
а) мероприятий по подготовке к защите и по защите населения, материальных и культурных ценностей на территории Российской Федерации от опасностей, возникающих при ведении или вследствие военных действий;
б) мероприятий по прогнозированию, предотвращению и ликвидации чрезвычайных ситуаций в военное время;
в) научного прогнозирования и контроля по предотвращению чрезвычайных ситуаций;
г) обеспечения постоянной готовности органов государственного управления к быстрым и эффективным действиям по организации первоочередного жизнеобеспечения населения при ведении военных действий на территории Российской Федерации;
д) обеспечения безопасности населения в военное время.
28. Безопасность – это?
А) состояние деятельности, при которой с определённой имоверностью исключается проявление опасности
Б) разносторонний процесс создания человеческим условием для своего существования и развития
В) сложный биологический процесс, который происходит в организме человека и позволяет сохранить здоровье и работоспособность
Г) центральное понятие БЖД, которое объединяет явления, процессы, объекты, способные в определённых условиях принести убытие здоровью человека
29. Какие опасности относятся к техногенным?
А) наводнение
Б) производственные аварии в больших масштабах
В) загрязнение воздуха
Г) природные катаклизмы
30. По времени действия негативные последствия опасности бывают?
А) смешанные
Б) импульсивные
В) техногенные
Г) экологические

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»
(МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности;
МДК.01.02 Организация торговли;
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда;
ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности);
ПМ.01.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. Паспорт программы профессионального модуля 3
II. Результаты освоения профессионального модуля 4
III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» 8
IV. Условия реализации программы 35
V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля . 44
Приложения 122

I. Паспорт программы профессионального модуля «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами,заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6	Участвовать в подготовке организации к добровольной сертификацииуслуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации, индексы
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование

Место профессионального модуля в учебном процессе
Профессиональный модуль ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.01.01«Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли», МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов специальных знаний, принципов и навыков в области торгово-сбытовой деятельности, а также представлений о сфере торговли и ее взаимодействии с поставщиками и покупателями.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передового опыта организации коммерческой деятельности и технологий торговли, методов технического оснащения торговых предприятий.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности)- формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области торгово-сбытовой деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей менеджера по продажам.
2. Освоение современных методов и торговых технологий, используемых в практической деятельности конкретной коммерческой организации.
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности работников сферы торговли, усвоение этических правил, норм и принципов в профессиональной деятельности.
4. Приобретение опыта организационной работы и координации деятельности с поставщиками и покупателями.
5. Развитие навыков профессиональной рефлексии.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;

- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности;
- систему инфраструктуры потребительского рынка;
- организацию торговли в предприятиях оптовой и розничной торговли и их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли», МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых

организаций и

охрана труда», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент

должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК)компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы

Код	Наименование результата обучения
	менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.01, в том числе	**256**
МДК.01.01, обязательная нагрузка	80
МДК.01.02, обязательная нагрузка	52
МДК.01.03, обязательная нагрузка	52
Учебная практика	-
Производственная практика (по профилю специальности)	72
Самостоятельная работа	**92**
Консультация	**4**
Экзамен квалификационный	-

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики)*	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		**Учебная,** часов	**Производственная (по профилю специальности),** часов
			Всего, Часов	**в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов	**Консультации**	**Всего,** Часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов		
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**		**7**	**8**	**9**	**10**
	ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»									
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.1 - ПК 1.10	**МДК.01.01. Организация коммерческой деятельности**	**120**	80	16	20	4	40			
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.1 - ПК 1.10	**МДК.01.02. Организация торговли**	**78**	52	26	-	-	26			
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.1 - ПК 1.10	**МДК.01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**	**78**	52	26	-	-	26			
ОК 1 - К 12 ПК 1.1 - ПК 1.10	**Производственная практика (по профилю специальности),** часов	**72**								72
	Всего:	**348**	**184**	**68**	**20**	**4**	**92**			**72**

Содержание обучения по профессиональному модулю

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности			**120**		
Тема 1.1. Методологические основы коммерческой деятельности. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 7, ОК 12, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***		**8**		
	1.	**Введение** в дисциплину. Роль и место дисциплины в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности. Роль коммерции в социально-экономическом развитии общества.	1	1	
	2.	Коммерческая деятельность: цели, задачи, принципы, виды	1	1	
	3.	Сферы применения коммерции. Сущность, содержание и роль коммерческой деятельности в отраслях экономики. Отраслевая структура. Система показателей, характеризующих отраслевую структуру.	2	1	
	4.	Инфраструктура, методы, инновации в коммерческой деятельности.	2	1	
	5.	Государственное регулирование коммерческой деятельности	2	2	
	Практические занятия		**4**		**25**
	1.	**Практикум по решению задач** Расчет показателей, характеризующих отраслевую структуру. Разработка схемы взаимоотношений коммерческого предприятия с окружающей средой	2		5
	2.	**Семинар на тему:** Концепция и роль коммерческой деятельности в социально - экономическом развитии общества. **Доклады с презентациями**	1.5		10
	3.	***Тест*** №1.	0.5		10

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
		Самостоятельная работа:[1]	**10**		**5**
		Работа с учебной литературой Подготовка доклада к семинару. Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач ***Написание эссе на темы*** *(на выбор):* - Тенденции и перспективы развития коммерческой деятельности в России; - Факторы, определяющие результаты коммерческой деятельности; - Цели и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности; - Обоснование необходимости государственной поддержки малого бизнеса; - Взаимодействие коммерческого предприятия с внешней средой	10		5
Тема 1.2. Организации коммерческой деятельности в отрасли Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.6	***Содержание учебного материала***		**12**		
	1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	4		
	2.	Выбор организационно правовой формы торговли. Организационные структуры управления коммерческого предприятия	4		
	3.	Выбор рынков сбыта. Подготовка организации к добровольной сертификации услуг	2		
	4.	Коммерческие риск и способы их уменьшения	2		
	Практические занятия		**4**		**25**

[1] Самостоятельная работа – это вид учебной деятельности, которую студент совершает в установленное время и в установленном объеме индивидуально или в группе, без непосредственной помощи преподавателя (преподаватель разъясняет цели, задачи её проведения, контролирует их понимание студентами, знакомит студентов с алгоритмами, требованиями, предъявляемыми к выполнению определённых видов заданий, проводит индивидуальную работу, направленную на формирование у студентов навыков по самоорганизации познавательной деятельности), руководствуясь сформированными ранее представлениями о порядке и правильности выполнения действий. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к сети Интернет (библиотека, читальный зал). Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением, которое подробно описано в, отдельно от РПУД сформированном, фонде оценочных средств по профессиональному модулю.

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	1. ***Ситуационный практикум:*** «Выбор коммерческих партнеров и принятие коммерческих решений с учетом коммерческих рисков». Расчет уставного капитала, номинальной стоимости акций, дивидендов торговых предприятиях разных организационно правовых форм.	2		5
	2. ***Групповая дискуссия*** Коммерческие риски и способы их уменьшения».	1.5		10
	3. ***Тест №2***	0.5		10
	Самостоятельная работа	**10**		**5**
	Работа с учебной литературой Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка к семинару Подготовка к тестированию Конспект. Разработка организационной структуры коммерческого предприятия **Написание э*ссе на темы (на выбор)*** 1.Каковы на ваш взгляд причины возникновения рисков в коммерческой деятельности в современной экономике? 2.Охарактеризуйте источники возникновения рисков в коммерции. 3. Влияние воздействия внешних факторов на потребительское поведение и деятельность коммерческих организаций в современной России. 4.Опишите и обоснуйте управленческие решения по предотвращению и снижению коммерческих рисков. 5.В современной России достаточно сложная политическая и экономическая атмосфера. Можно ли рассматривать ее как фактор возникновения коммерческого риска? Охарактеризуйте труднорегулируемые и неуправляемые факторы, влияющие на коммерческий риск. 6.Опишите организационно-правовые формы коммерческих организаций. Составьте сравнительную характеристику. Какая форма является наиболее оптимальной (на основе данных Росстата)	10		5
Тема 1.3.	***Содержание учебного материала***	**12**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Технологии коммерческой деятельности в сфере торговли Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10	1. Материально техническая база коммерческой деятельности: основные фонды и нематериальные активы	4	1	
	2. Технологии организации коммерческой деятельности в торговле. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам и розничным продажам	2	2	
	3. Взаимосвязь розничных торговых сетей с поставщиками. Каналы распределения.	2	2	
	4. Товарная и ассортиментная политика в оптовой и розничной торговле. Методы стимулирования продаж	2	2	
	5 Экономические показатели коммерческой деятельности	2		
	Практические занятия	**4**		**15**
	1. ***Практикум по решению задач*** *1. МТБ* *2. АВС – анализ*	3.5		5
	2. ***Тест:*** Тест №3.	0,5		10
	Самостоятельная работа	**10**		
	Работа с учебной литературой Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач Составление аналитических отчетов на основе анализа экономических показателей коммерческой деятельности	10		
Тема 1.4. Организация коммерческой деятельности по работе с контрагентами. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 12 ПК 1.1, ПК 1.9, ПК 1.7	***Содержание учебного материала***	**8**		
	1. Системный подход к формированию хозяйственных связей в торговле. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочной и сбытовой деятельности	3	1	
	2. Переговоры как часть коммерческой деятельности. Методы ведения переговоров	2		
	2. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушение условий договора.	3	2	
	Практические занятия	**4**		**20**

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	1. Ролевая игра *Организация хозяйственных связей в торговле. Ведение переговоров. Составление коммерческого договора*	3.5		10
	2. ***Тест:*** Тест №4.	0.5		10
	Самостоятельная работа	**10**		**5**
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов с презентацией к семинарскому занятию Подготовка к тестированию ***Конспект***. Подготовка документации, сопровождающей переговоры. Составление примеров договоров			5
	Консультация	**4**		
Самостоятельная работа при изучении раздела 1 МДК 01.01 -Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателям). -Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. -Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам коммерческой деятельности и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах. - Работа над курсовым проектом. *Написание конспектов по темам:* • Государственное регулирование коммерческой деятельности; • Коммерческие риски и пути их снижения; • Материально техническая база коммерческой деятельности • Подготовка документации, сопровождающей переговоры. Составление примеров договоров		**40**		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовому проектированию (курсовой работе) **Тематика курсовых проектов (курсовых работ)** 1. Коммерческие риски в современной торговле и пути их снижения 2. Розничная торговля: сущность, функции и тенденции развития в России 3. Особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 4. Особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 5. Организация коммерческих сделок в сфере торговле 6. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития		**20**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
торговли 7. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 8. Субъекты и объекты коммерческой деятельности в торговле 9. Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 10. Анализ экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 11. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 12. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 13. Организация хозяйственных связей в торговле 14. Договоры в коммерческой деятельности 15. Организация закупочной работы коммерческой организации 16. Особенности коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса 17. Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций 18. Формы и методы организации розничной продажи товаров. 19. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю в организации коммерческой деятельности 20. Организация выставочно-ярмарочной деятельности 21. Инновационные технологии в сфере торговле 22. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности 23. Коммерческая информация и ее защита 24. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами. 25. Анализ взаимодействия коммерческой организации с внешней средой					
МДК 01.02 Организация торговли			**78**		
Тема 2.1. Торговля как сфера обращения товаров и услуг и ее роль в системе общественного воспроизводства Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 7, ОК 12 ПК 1.4, ПК 1.8	***Содержание учебного материала***		**4**		
	1.	**Введение**. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности. Предмет и задачи курса «Организация торговли».	4	1	
	2.	Сущность, виды и принципы функционирования торговли как сферы обращения товаров и услуг		2	

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	3.	Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.		1	
	4.	Современное состояние и перспективы развития торговли в России.		2	
	5.	Нормативно правовое регулирование торговой деятельности. Механизм регулирования торговой деятельности в России: основные направления, принципы, методы			
	Практические занятия		**3**		**20**
	1.	***Семинар на тему:*** Торговля: сущность, функции и роль в социально экономическом развитии страны. ***Подготовка докладов к семинару на темы***: • Место и роль отрасли торговли в национальной экономике. • Факторы, влияющие на развитие отрасли торговли. • Современное состояние торговли и задачи ее развития	1		5
	2.	***Практикум по решению задач***: • определение показателей, характеризующих положение организаций оптовой и розничной торговли в отрасли; *расчетно графическая работа*: выявление тенденций изменения структуры потребления и предложения на основе данных Росстата (www.gks.ru)	1,5		5
	3.	***Тест***	0,5		5
	Самостоятельная работа		**3**		
	Написание **эссе по темам**: Анализ развития торговли в условиях цифровизации экономики Характеристика потребительской корзины в РФ. Тенденции развития он- лайн и оф-лайн торговли Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию		3		5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Подготовка к практикуму по решению задач			
Тема 2.2. Потребительский рынок: сущность и принципы функционирования Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 7, ПК 1.4, ПК 1.5	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Истоки возникновения и условия формирования рынка товаров и услуг в России	2	1	
	2. Характерные черты и основные тенденции развития потребительского рынка		1	
	3. Инфраструктура и основные элементы потребительского рынка.		2	
	4. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на развитие потребительского рынка и торговли в России.		2	
	Практические занятия	**3**		**15**
	1. ***Семинар на тему:*** Инфраструктура потребительского рынка и институциональная структура отрасли торговли. ***Подготовка докладов с презентациями к семинару по темам***: • Инфраструктура потребительского рынка в России; • Товарное предложение и насыщенность потребительского рынка. • Современная конъюнктура товарных рынков	1,5		5
	2. ***Ситуационный практикум:*** Определение емкости и конъюнктуры рынка потребительских товаров	1		5
	3. ***Тест***	0,5		5
	Самостоятельная работа	**3**		**5**
	Написание ***эссе*** *на темы*: Изменение конъюнктуры потребительского рынка в условиях влияния факторов внешней среды в сфере торговли Инновационные технологии в торговле Работа с учебной литературой Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию	3		5
Тема 2.3.	***Содержание учебного материала***	**3**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Субъекты торговли в системе потребительского рынка. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 6, ОК 12 ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.8	1.	Торговая организация как субъект потребительского рынка.	3	1	
	2.	Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения»		2	
	3.	Розничные торговые сетевые структуры: принципы функционирования		2	
	4.	Субъекты малого бизнеса в торговле		1	
	5.	Потребители как субъекты отношений в системе потребительского рынка			
	Практические занятия		**3**		**15**
	1.	***Семинар на тему:*** Виды торговых организаций на потребительском рынке и тенденции их развития. ***Подготовка докладов по темам к семинарскому занятию*** Тенденции потребительского поведения Ключевые критерии выбора торговых предприятий потребителями Форматы торговых предприятий	1,5		5
	2.	***Тест***	0,5		5
	3.	**Практикум по решению задач:** - Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля.Термины. Определения» - Расчетно- аналитическое задание**:** Выявление тенденций изменения институциональной структуры торговли и роли субъектов потребительского рынка	1		5
	Самостоятельная работа		**3**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач		3		
Тема 2.4. Объекты	***Содержание учебного материала***		**3**		
	1.	Товары и услуги как объекты торговой	3	2	

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
торговой деятельности. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 6, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.8		деятельности и их классификация. Характеристика потребительских товаров			
	3.	Товарная политика и принципы формирования ассортимента в организациях розничной и оптовой торговли.		2	
	4.	Товарные ресурсы: сущность и источники поступления		1	
	5.	Управление товарными запасами и потоками.		1	
	Практические занятия		**3**		**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Формирование ассортимента в торговых организациях. ***Подготовить доклады с презентациями к семинару на темы:*** • Товарные запасы и ассортимент торговых организаций; • Товарное обеспечение предприятий торговли.	1		5
	2.	***Ситуационный практикум:*** Выявление товарных категорий в предприятиях розничной торговли. АВС-анализ товарных групп	2		5
	Самостоятельная работа		**3**		
	Работа с учебной литературой Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка докладов к семинару		3		
Тема 2.5. Ресурсы торговли Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 6, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***		**4**		
	1.	Торговое оборудование как элемент основных фондов торгового предприятия и расчет эффективности их использования	4	2	
	2.	Оборотные средства торговых организаций и оценка эффективности их использования		2	
	3.	Трудовые ресурсы торговых организаций		1	
	4.	Источники формирования финансовых ресурсов организаций торговли		1	
	5.	Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле			
	Практические задания		**6**		**10**

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	1.	***Семинар на тему:*** Ресурсный потенциал торговли. Доклады с презентацией на семинарском занятии	2		5
	2.	***Практикум по решению задач:*** расчет амортизационных отчислений по основным фондам в торговле; расчет оборачиваемости оборотных средств в торговле; расчет эффективности использования основных и оборотных средств в торговле расчет производительности труда работников торговли на основе данных Росстата (www. gks.ru).	4		5
	Самостоятельная работа		**4**		
	Работа с учебной литературой Подготовка к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач		4		
Тема 2.6. Организация оптовой торговли Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 6, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.9, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***		**2**		
	1.	Сущность, функции и виды оптовой торговли. Основные оптовые структуры на потребительском рынке	2	1	
	2.	Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.		1	
	3.	Технология складских операций и организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети.		2	
	Практические задания		**2**		**10**
	1.	Семинар «Инфраструктура оптовой торговли ***Подготовка докладов с презентацией на темы:*** • Биржевая торговля • Торговля на аукционах • Выставочно-ярмарочная торговля	1.5		5
	2.	***Тест***	0.5		5
	Самостоятельная работа		**4**		
	Работа с учебной литературой		4		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию				
Тема 2.7. Организация розничной торговли Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 6, ОК 12 ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***		**4**		
	1.	Содержание торгово-технологических процессов и операций в организациях розничной торговли. Приемка товаров по количеству и качеству в торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже.	4	2	
	2.	Организация розничной торговли в магазине: формы и методы продажи товаров		2	
	3.	Классификация услуг розничной торговли. Основные и дополнительные услуги.			
	4.	Правила торговли. Закон о Защите прав потребителей		2	
	Практические задания		**2**		**10**
	1.	***Практикум по решению задач:*** Торгово - технологические процессы и операции в торговых организациях	1,5		5
	2.	***Тест***	0,5		5
	Самостоятельная работа		**4**		
	Работа с учебной литературой Подготовка к семинару Подготовка к тестированию		4		
Тема 2.8. Экономические показатели деятельности торговли Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 6, ОК 12 ПК 1.8	***Содержание учебного материала***		**4**		
	1.	Товарооборот как основной экономический показатель торговой деятельности: сущность, состав, структура, виды, анализ и оценка.	4	1	
	2.	Доходы и расходы организаций торговли. Издержки обращения		1	
	3.	Прибыль и рентабельность торговых организаций.		2	
	Практические задания		**4**		**5**
	1.	***Практикум по решению задач***: *Расчетно- графическая работа:* Оценка динамики и структуры оборота розничной торговли - анализ выполнения плана товарооборота;	4		5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	-анализ выполнения плана прибыли; -расчет рентабельности продаж. -расчет оптовых и розничных цен на потребительские товары на основе себестоимости и издержек обращения; - оценка конверсии			
	Самостоятельная работа	**2**		
	Работа с учебной литературой Подготовка к практикуму по решению задач	2		
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 МДК 01.02		**26**		
- Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателям). -Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. -Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам коммерческой деятельности и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах. - Подготовка к эссе по темам: - Написание конспектов по темам: Состояние и перспективы развития торговли в России; Цели и задачи торговых организаций на потребительском рынке; Торговое предприятие как имущественный комплекс; Торговая организация как субъект гражданских правоотношений; Сущность и формы товарной политики торговой организации; Производительность труда работников торговли Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству на складе. Приемка, размещение и хранение товаров. Принципы и формы товародвижения. Оптовый товарооборот: складской и транзитный. Экономические методы регулирования сферы товарного обращения; Правовые основы государственного регулирования торговой деятельности в России (в соответствии с ФЗ №381 от 28.12.2009г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в России»); Антимонопольное законодательство (ФЗ №135 «О защите конкуренции»); Формирование механизма защиты интересов потребителей (в соответствии с Законом РФ от 7.02.1992г. № 2300 1 «О защите прав потребителей»).			
МДК 01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		**78**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 3.1. Специфика организации торговли Классификация торгово-технологического оборудования как объекта технического оснащения. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.2., ПК 1.4, ПК 1.7, ПК 1.9, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***		**4**		
	1.	Особенности торговых организаций как объектов оснащения торгово-технологическим оборудованием. Виды, типы торговых организаций.	4	1	
	2.	Управление торгово -технологическим процессом.		1	
	3.	Классификация торгово технологического оборудования.		2	
	4.	Требования к торгово технологическому оборудованию.		2	
	Практические занятия		**4**		**13**
	1.	***Семинар на тему:*** Торгово - технологическое оборудование: классификация и требования, предъявляемые к нему. ***Подготовка докладов на темы***: • Роль технического оснащения организаций торговли в повышении эффективности торгово- сбытовой деятельности. • Современное техническое оснащение торговых организаций в России и перспективы его развития. Виды торгово -технологического оборудования	1		5
	2.	***Тест:*** тест № 1.	1		5
	3.	***Практикум по решению задач***	2		3
	Самостоятельная работа		**3**		**3**
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию Подготовка к практикуму по решению задач *Подготовка **эссе** по теме «Инновации в оснащении торгово- технологическим оборудованием».*		3		3
Тема 3.2. Торговое немеханическое оборудование (торговая мебель). Формируемые	***Содержание учебного материала***		**2**		
	1.	Назначение, классификация и требования, предъявляемые к торговой мебели.	2	2	
	2.	Типизация, унификация и стандартизация торговой мебели.			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	3.	Мебель для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; для торговых залов магазинов; для складских и технологических помещений; для рыночной и уличной торговли.			
	Практические занятия		**4**		**14**
	1.	***Семинар на тему:*** Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней. Подбор, размещение и использование торговой мебели. ***Подготовка докладов по темам:*** • Типизация и стандартизация торговой мебели. • Мебель для приемки, хранения и презентации товаров. • Мебель для торговых залов, магазинов. • Мебель для складских и технологических помещений. Мебель для рыночной и уличной торговли	2	1	5
	2.	***Ситуационный практикум***	1		4
	3.	***Тест:*** тест № 2.	1		5
	Самостоятельная работа		**2**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка в ситуационному практикуму Подготовка к тестированию		2		
Тема 3.3. Механическое оборудование. Оборудование для товарной обработки продукции. Оборудование для фасовки и упаковки. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**2**		
	1.	Общие сведения о машинах и механизмах.	2	2	
	2.	Оборудование для организации процессов подготовки товаров к продаже, технологического оборудования, помещений.			
	3.	Универсальное и специальное оборудование.			
	Практические занятия		**2**		**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Классификация механического оборудования и правила его безопасной эксплуатации. ***Подготовка докладов по темам*:**	1,5		5

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	Механическое оборудование для товарной обработки продукции; Моечное технологическое оборудование; Оборудование для фасовки и упаковки. Оборудование для маркировки товаров			
	2. ***Тест:*** тест № 3.	0,5		5
	Самостоятельная работа	**3**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию	3		
Тема 3.4. Подъемно транспортное оборудование. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	**Содержание учебного материала**	**3**		
	1. Назначение и классификация подъемно транспортного оборудования.	1		
	2. Грузоподъемные машины и механизмы.	0,5		
	3. Транспортирующие машины и механизмы непрерывного и периодического действия.	0,5		
	4. Погрузочно разгрузочные машины и механизмы.	0,5		
	5. Роботы и манипуляторы.	0,5		
	Практические занятия	**2**	2	**10**
	1. ***Семинар на тему:*** Назначение и классификация подъемно транспортного оборудования и требования, предъявляемые к нему. ***Подготовка докладов с презентацией по темам*:** • Грузоподъемные машины и механизмы • Конвейеры – транспортирующие машины и механизмы непрерывного действия • Транспортирующие машины и механизмы периодического действия	1		5
	2. ***Тест для самопроверки:*** тест № 4.	1		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию	2		
Тема 3.5.	**Содержание учебного материала**	**3**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Холодильная техника в торговле. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	1.	Значение холода для сохранения продуктов.	3	2	
	2.	Классификация холодильного оборудования.			
	3.	Холодильные витрины, прилавки, прилавки витрины, шкафы, камеры.			
	4.	Правила загрузки холодильного оборудования.			
	Практические занятия		**2**		**9**
	1.	***Семинар на тему:*** Классификация холодильного оборудования и технические требования к нему. ***Подготовка докладов по темам:*** • Холодильные витрины, прилавки и прилавки витрины; • Холодильные шкафы и холодильные камеры; Правила загрузки холодильного оборудования. Причины образования «шубы» и способы ее удаления	1		5
	2.	***Ситуационный практикум*** Заключение договора на оснащение холодильным оборудованием организаций розничной торговли различных видов и типов.	1		4
	Самостоятельная работа		**3**		**3**
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к ситуационному практикуму Подготовка к тестированию ***Подготовка эссе по темам:*** • Значение холода для сохранения продуктов. • Характеристика источников охлаждения; машинные холодильные агенты. • Критерии выбора холодильных витрин, прилавков, шкафов и камер для магазинов различного формата.		3		3
Тема 3.6. Тепловое оборудование Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3,	***Содержание учебного материала***		**2**		
	1.	Классификация теплового оборудования.	2	1	
	2.	Устройство и принципы работы оборудования с электрическим нагревом.			
	3.	Характеристика отдельных видов			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	теплового оборудования.			
	Практические занятия	**3**		**10**
	1. ***Семинар на тему:*** Классификация теплового оборудования и применение его в торговле. ***Подготовка докладов по теме:*** Современное оснащение торговых организаций тепловым оборудованием и перспективы развития	2		5
	2. ***Тест:*** тест № 6.	1		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию	2		
Тема 3.7. Приборы и оборудование для измерения количества и качества товаров. Весоизмерительное оборудование. Инвентарь организаций торговли. Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Роль и значение весоизмерительного оборудования.	4	1	
	2. Классификация весоизмерительного оборудования.			
	3. Различные виды весов: настольные механические, настольные электронные, товарные механические и электронные, автомобильные весы, вагонные весы.			
	4. Назначение и классификация торгового инвентаря.			
	Практические занятия	**3**		**10**
	1. ***Семинар на тему:*** Роль и классификация весоизмерительного оборудования. ***Подготовка докладов по темам:*** • Виды весов и их устройство • Автомобильные и вагонные весы • Электронные товарные весы и весорегистрирующие электронные комплексы	3		5
	2. ***Тест для самопроверки:***			5
	Самостоятельная работа	**2**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию	2		
Тема 3.8.	***Содержание учебного материала***	**4**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Оборудование для расчетов с покупателями (контрольно-кассовое оборудование). Торговые автоматы.	1. Назначение, классификация и требования, предъявляемые к контрольно-кассовому оборудованию. 2. Устройство и принципы работы контрольно-кассовых аппаратов.. 3. Виды контрольно-кассовых аппаратов. Торговые автоматы.	4	1	
Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10	***Практические занятия***	**4**		**5**
	1. ***Семинар на тему:*** Назначение, классификация и требования, предъявляемые к контрольно-кассовому оборудованию. ***Подготовка докладов с презентацией по темам***: • Классификация контрольно-кассового оборудования и индексация контрольно-кассовых машин; • Виды контрольно-кассовых аппаратов; • Типовой автоматизированный комплекс торговой организации; • Расчетный узел торгового объекта.	4		5
	Самостоятельная работа	**5**		**3**
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию ***Написание эссе по темам:*** • Организация денежных расчетов с покупателями и перспективы безналичных расчетов в РФ • Совершенствование организации денежных расчетов и развитие оснащения торговых организаций современным контрольно-кассовым оборудованием. • Перспективы развития вендинговой торговли в Российской Федерации • Зарубежная практика вендинговой торговли • Особенности вендинговой торговли продуктами питания.	5		3
Тема 3.9. Охрана труда и техника безопасности.	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Необходимость соблюдения правил охраны труда и требований техники	2	1	

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Формируемые компетенции: ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.10		безопасности при эксплуатации всех видов торгово технологического оборудования.			
	2.	Санитарные требования к торгово технологическому оборудованию и инвентарю.			
	3.	Меры пожарной безопасности.			
	4.	Изучение «Инструкции по охране труда для работников торговли и общественного питания».			
	Практические занятия		**2**		**10**
	1.	***Семинар на тему:*** Правила охраны труда и требования техники безопасности при эксплуатации торгово-технологического оборудования. Инструкция по охране труда для работников торговли и общественного питания» ***Подготовка докладов по темам:*** Санитарные требования к торгово-технологическому оборудованию и инвентарю. Меры пожарной безопасности	2		5
	2.	***Тест для самопроверки***			5
	Самостоятельная работа		**4**		
	Работа с учебной литературой Подготовка докладов к семинару Подготовка к тестированию		4		
Самостоятельная работа при изучении МДК.01.03 -Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателям). 1. Конспект по теме обязанности и ответственности работника в сфере трудовых отношений и охраны труда 2. Конспект по теме основные обязанности работодателя в сфере охраны труда 3. Конспект по теме холодильное оборудование - Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. -Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам коммерческой деятельности и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и			**26**		

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
семинарах Написание эссе по темам: • Необходимость подъемно транспортного оборудования на торговых предприятиях • Эволюция контрольно-кассовых машин • Роль и назначение мебели для торговых организаций • Экономический эффект и экономическая эффективность мероприятий по обеспечению требований охраны и улучшению условий труда • Необходимость соблюдения противопожарных норм безопасности • Обязанность работодателя по обеспечению безопасности труда.				
Производственная практика (по профилю специальности)		**72**		**100**
Виды работ по производственной практике (по профилю специальности) Изучение общей информации об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики. Приобретение умений идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли: Дать общую организационную характеристику исследуемого торгового предприятия по плану: - фирменное наименование; - организационно-правовая форма; - место расположения; - год создания; - направление коммерческой деятельности; - виды экономической деятельности (ОКВЭД); - форма предпринимательства (крупный, средний или малый бизнес); - вид, тип торговой организации; - специализация по товарному профилю. Приобретение умений применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения: Проанализировать организационную структуру торговой организации, указать ее тип. Описать место, функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре управления торговым предприятием, которое вы исследуете в период прохождения практики. Отобразить графически организационную структуру управления организацией – объекта практики. Изучить деятельность коммерческой службы организации (отдел продаж, отдел закупок и др.), выявить цели, задачи, структуру, типовые должностные характеристики (инструкции), описать принципы взаимодействия с другими структурными подразделениями торгового предприятия.			Форма отчетности отчет по практике

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Ознакомиться с типовыми должностными обязанностями менеджера по продажам. Проанализировать внутренние и внешние информационные источники (законодательные акты, учредительные документы, приказы, договоры и др.), регламентирующие работу и определяющие особенности торговой организации, функционирования основных структурных подразделений. Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников. Приобретение умений участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции: Ознакомиться с порядком заключения хозяйственных договоров и методами организации коммерческих связей в исследуемой торговой организации: - исследовать принципы работы с деловыми партнерами, методы установления контактов с ними, приемы и средства делового общения; - выявить перечень основных поставщиков организации. Определить характер коммерческих связей с поставщиками; - охарактеризовать виды договоров в торговле; - изучить организацию, порядок и сроки заключения договора-поставки, купли-продажи (контрактов, сделок, закупочных актов и др.). Описать последовательность действий при заключении договоров. Представить в отчете о прохождении практики копии форм договоров. Изучить договорную переписку. Охарактеризовать виды деловых писем. Проанализировать и сформулировать выводы о соответствии ее содержания требованиям законодательных и нормативных актов. Изучить порядок работы с поставщиками товаров и основы документального оформления договорных отношений. Выявить возможные критерии выбора поставщиков. Составить схему этапов работы торгового предприятия с поставщиками, установить фактический порядок поставки товаров и условия их оплаты поставщикам. Привести примеры сопроводительных документов поставки товаров. Сформулировать выводы. Предложить свои методы взаимоотношений между торговой организацией и поставщиками. Приобретение умений принимать участие в подготовке организации к добровольной сертификации услуг: Изучение нормативно-правовой базы регулирования торговой деятельности: Изучить работу по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. Кратко описать процедуру оформления сертификата. Представить в отчете о прохождении практики копию			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	сертификата соответствия. Ознакомиться с порядком проведения государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований, технических регламентов, Правилами торговли, Федеральными законами ФЗ – 381 «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации», «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании», ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)» (от 29.12.2008 № 294-ФЗ). Ознакомиться с порядком проведения производственного и внутрифирменного контроля за формированием ассортимента, обеспечением надлежащего качества и сохраняемости товаров, бесперебойного снабжения предприятия товарами. Ознакомиться с нормативными документами, определяющими порядок организации и проведения производственного контроля («Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий СП. 1.1.1058-01»). Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых знаний, умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью. Приобретение умений оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: Ознакомиться с основными услугами торговой организации, составить перечень основных торговых услуг, оказываемых исследуемым предприятием (согласно нормативным документам - ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»). Ознакомиться с дополнительными коммерческими услугами исследуемой организации: информационными, рекламными, консультативными, посредническими. Исследовать и описать предоставляемые анализируемым предприятием услуги. Ознакомиться с операциями предпродажной подготовки (сортировка, комплектация, формирование товарного ассортимента, упаковка и др.). Предложить свои варианты оказания дополнительных коммерческих услуг. Результат оформить в таблицу «Основные и дополнительные услуги торговой организации». Ознакомиться с правилами продажи товаров на исследуемом предприятии. Охарактеризовать методы продажи товаров. Исследовать материально-техническую базу анализируемой торговой организации, описать основные группы помещений. Исследовать показатели использования торговой площади			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	(установочная площадь, экспозиционная площадь). Описать виды планировки в торговом зале. Составить схему планировки торгового зала предприятия. Сформулировать выводы по результатам исследования. Дать заключение об эффективности использования установочной и демонстрационной площади предприятия. Приобретение умений приемки товаров по количеству и качеству и ее документального оформления: Ознакомиться с формами товароснабжения торгового предприятия. Ознакомиться с порядком приемки товаров от поставщиков и транспортных организаций, а также наличием претензий от торговых организаций. Описать правила приемки товаров по количеству и качеству, изучить инструкции и порядок документального оформления. Ознакомиться с товаросопроводительными документами. Составить проект делового письма поставщику при расхождении в количестве и качестве товаров и тары. Сформулировать выводы и дать предложения. Приобретение умений на своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение: Проанализировать работу по управлению товарными запасами. Кратко охарактеризовать товарные группы, представленные на предприятии – базе практики. Ознакомиться с устройством склада: составом помещений, общей и полезной складской площадью, технической оснащенностью склада, системой охраны склада, системой охраны труда и противопожарной безопасностью. Изучить технологический процесс работы склада, условия хранения товаров, принципы и правила размещения товарных групп на складском торговом оборудовании. Ознакомиться с расположением товарных партий на складе, их идентификацией. Описать условия, принципы (безопасности, эффективности, совместимости) и правила (товарного соседства, рационального использования складских площадей и др.) при размещении товаров. Приобретение умений эксплуатировать торгово-технологическое оборудование: Охарактеризовать виды торгово-технологического оборудования в торговом зале. Изучить правила эксплуатации торгово-технологического оборудования. Проанализировать состояние технического оснащения и эффективность использования торгового оборудования и инвентаря в магазине (отделе, секции). Представить иллюстрации торгового оборудования. Сформулировать выводы и дать предложения. Приобретение умений применять логистические системы, а также			

Наименование разделов профессионального модуля (МДК), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков: Ознакомиться с организацией работы по отпуску и отгрузке товаров со склада, порядком отпуска товаров по телефонным и письменным заявкам. Сформулировать выводы и представить предложения. Обработка и анализ полученной информации об объекте практики. Осуществить комплексный анализ полученной информации о торговой деятельности исследуемого предприятия. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации, индексы: Изучить и проанализировать показатели общего объема товарооборота и его структуры, показать долю товарных групп в общем объеме товарооборота и темп роста продаж в анализируемом торговом предприятии. Результаты отразить в табличной форме. Проанализировать ценовую политику торгового предприятия Составить анализ эффективности торговой деятельности организации – объекта практики.				
Всего по МДК.01.01		**120/40**	**-**	
Всего по МДК.01.02		**78/26**	**-**	
Всего по МДК.01.03		**78/26**	**-**	
Курсовое проектирование (курсовая работа)		**20**	**-**	**100**
Производственная практика (по профилю специальности)		**72**	**-**	
Консультации		**4**	**-**	
ВСЕГО: ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1 – ПК 1.10		**348/92**		**100 Экзамен квалиф.**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используютсяследующие методы:

– ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

– репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

– продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации программы

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие:

- учебного кабинета Организации коммерческой деятельности и логистики;
- лаборатории Технического оснащения торговых организаций и охраны труда;
- кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Оборудование лаборатории:

- неохлаждаемое торговое оборудование;
- охлаждаемое торговое оборудование;
- контрольно-кассовое оборудование;
- оборудование для фасовки, упаковки и маркировки весовых товаров и д

р. Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул

преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно- образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 16;

- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения, игровые технологии, групповые дискуссии

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470467.

2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474772.

3. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472158.

4. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник. Чернухина Г.Н., Курганова Н.Ю. - М.: Колледж ««БКТ»», 2020

Дополнительные литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1. Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4. Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5. Журнал «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

6. Журнал «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.

7. Журнал «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность - 4 раза в год.

8. Журнал «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/:Издательство Колледж периодичность - 4 раза в год

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Министерство промышленности и торговли Официальный сайт	http://minpromtorg.gov.ru/
2.	Федеральная служба государственной статистики	https://rosstat.gov.ru/
3.	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Официальный сайт	https://www.rospotrebnadzor.ru
4.	Федеральная инспекция труда при Министерстве труда и социальной защиты РФ	https://www.sitebase.ru/r82244/f49728.html
5.	Агентство «РосБизнес Консалтинг» (материалы аналитического и обзорного характера)	http://www.rbc.ru
6.	ООО «ИНФОЛАЙН-АНАЛИТИКА» Официальный сайт	https://infoline.spb.ru/
7.	Портал RITAILER.RU – ежедневные новости	https://retailer.ru/
8.	Информационный портал «Охрана труда в России»	https://ohranatruda.ru/
9.	Онлайн журнал «Секрет фирмы»	https://secretmag.ru/

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» (МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности», МДК.01.02 «Организация торговли», МДК.01.03 «Техническое оснащение торговых

организаций и охрана труда») при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д. В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду

предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

.

Общие требования к организации образовательного процесса

Целью изучения профессионального модуля является приобретение

обучающимися глубоких знаний о системе и содержании законодательства, регулирующего социальное обеспечение граждан, практики его применения в современных условиях, а также знаний об основных правилах профессиональной этики и приёмов делового общения в коллективе и особенностях психологии инвалидов, лиц пожилого возраста.При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, уроки, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением сотрудников коммерческих подразделений организаций различных форм собственности.

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена производственная практика (по профилю специальности) в объеме 72 часов. При работе над курсовым проектированием (курсовой работой) обучающимся оказываются консультации.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» и специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарного курса «Организация торговли», «Организация коммерческой деятельности»,

«Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда».

Квалифицированные специалисты – представители торговых организаций и их подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Колледжем «БКТ» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением

создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
иметь практический опыт:	
• приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
составления договоров (ПК 1.1., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• установления коммерческих связей; (ПК 1.1., ПК 1.7, ОК 6.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• соблюдения правил торговли (ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.2, ПК 1.5., ПК 1.9., ПК 1.10., ОК 6.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда (ПК 1.10.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	
• устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; (ПК 1.1., ПК 1.7., ОК 6.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• управлять товарными запасами и потоками; (ПК1.2, ПК 1.8., ПК 1.9.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; (ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.9., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; (ПК 1.5., ОК 2., ОК 3., ОК 4., ОК 6., ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; (ПК 1.4.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; (ПК 1.10.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	-оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; (ПК 1.6.,ОК 2., ОК 3., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, применять инновационные методы в коммерческой деятельности (ОК 5)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей (ОК 8)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать иностранный язык как средство делового общения (ОК 9)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести ответственность за них (ОК 10)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
• соблюдать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих (ОК 11)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; (ПК 1.4., ПК 1.8., ОК 1., ОК 4.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; (ПК 1.5.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• правила торговли; (ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; (ПК 1.10., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• организационные и правовые нормы охраны труда; (ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; (ПК 1.10., ОК 2., ОК 3., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• технику безопасности условий труда, пожарную безопасность (ПК 1.10., ОК 12.)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме защиты курсового проекта (курсовой работы) и экзамена квалификационного по профессиональному модулю.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1	Экзамен квалификационный ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1 – ПК 1.10	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий (А, Б части), защита отчета по практике (В части): Задание части А – теоретический вопрос на знание базовых понятий	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично) –** Задания части А, В - ответ правильный, логически

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
		предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание части Б – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание части В – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения практики.	выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. Задания части В- выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** Задания части А, Б -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. Задания части В- выполнил индивидуальное задание по производственной практике

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			(по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** Задание части А, Б– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. Задания части В - выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) не в полном объеме; в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении производственной практики

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			(по профилю специальности) с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** Задание части А, Б – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. Задания части В – не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
2.	Курсовой проект (Курсовая работа) МДК.01.01 ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12 ПК 1.1 – ПК 1.10	Защита курсового проекта (курсовой работы) представляет собой устный публичный отчет студента, на который ему отводиться 7-8 минут, ответы на вопросы членов комиссии. Устный отчет студента включает: раскрытие целей и задач проектирования, его актуальность, описание	**00-90 (отлично) -** Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического мате-риала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать,

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
		выполненного проекта, основные выводы и предложения, разработанные студентом в процессе курсового проектирования.	аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы. Материал излагается грамотно, логично, последовательно. Оформление отвечает требованиям написания курсового проекта (курсовой работы). Во время защиты студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы. **9- 70 (хорошо)** - Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсового проекта (курсовой работы). Во время защиты студент показал умение кратко, доступно и ясно представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы. **9-50 (удовлетворительно)** - Исследование не содержит элементы новизны. Студент не в полной мере владеет теоретическим материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			зрения, делать обобщение и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсового проекта (курсовой работы). Во время защиты студент затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы **Менее 50 (неудовлетворительно) –** Выполнено менее 50% требований к курсовой работе (см.оценку «100-90») и студент не допущен к защите.

Тематика курсовых проектов (курсовых работ)

1. Коммерческие риски в современной торговле и пути их снижения
2. Розничная торговля: сущность, функции и тенденции развития в России.
3. Особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли
4. Особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли
5. Организация коммерческих сделок в сфере торговле
6. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли
7. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия
8. Субъекты и объекты коммерческой деятельности в торговле
9. Анализ влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности
10. Анализ экономических показателей коммерческой деятельности предприятия
11. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети)
12. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности
13. Организация хозяйственных связей в торговле
14. Договоры в коммерческой деятельности
15. Организация закупочной работы коммерческой организации
16. Особенности коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса

17. Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций.

18. Формы и методы организации розничной продажи товаров.

19. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю в организации коммерческой деятельности.

20. Организация выставочно-ярмарочной деятельности.

21. Инновационные технологии в сфере торговле.

22. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности.

23. Коммерческая информация и ее защита.

24. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами.

25. Анализ взаимодействия коммерческой организации с внешней средой.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Часть А

1 Сфера обращения представляет собой …

а) обмен товаров

б) акты куплипродажи в сфере торговли

в) процесс расширения объектов собственности посредством возмездных договоров

г) экономическую форму доведения результатов производства до потребителя

2 Рынок – это..

а) совокупность продавцов и покупателей в сфере обращения

б) совокупность спроса и предложения в воспроизводственном процессе

в) система отношений между продавцами и покупателями по поводу купли – продажи товаров

г) процесс куплипродажи потребительских товаров

3 Можно ли в качестве субъекта потребительского рынка рассматривать государство?

а) да

б) нет

в) только в качестве регулятора денежнокредитного обращения

г) только в качестве регулятора конкуренции и обеспечения антимонопольной деятельности

4 Предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли, называется ..

а) торговая

б) посредническая

в) коммерческая

г) производственная

5 Какое из нижеперечисленных предприятий признается унитарным?
а) некоммерческая организация
б) хозяйственное товарищество, имеющее в собственности имущество
в) акционерное общество, имеющее в собственности имущество
в) коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепляемое за ней имущество

6 В состав фондов обращения торгового предприятия не входят…
а) товарные запасы текущего хранения
б) денежные средства на расчетном счете и в кассе предприятия
в) торговый инвентарь
г) дебиторская задолженность

7 Развозная торговля является формой…
а) мелкооптовой торговли
б) мелкорозничной торговли
в) оптовой торговли
г) розничной торговли

8 Отраслевым органом исполнительной власти города Москвы, обеспечивающим проведение торговой политики на муниципальном уровне является…
а) Министерство промышленности и торговли
б) Департамент торговли и услуг
в) Министерство экономического развития
г) Департамент малого и среднего предпринимательства и конкуренции

9 Товарная номенклатура – это…
совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение
совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей
совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков
совокупность ассортиментных групп товаров, представленных на определенных рынках

10 К методам продажи товаров в розничной торговле не относят …
а) самообслуживание, через прилавок
б) торговлю по образцам
в) биржевую торговлю
г) торговлю по предварительным заказам

11 Выберите определение, отражающее состав основных средств предприятия в соответствии с положениями Налогового кодекса:
а) здания, сооружения, оборудование, транспортные средства со сроком эксплуатации более 12 месяцев
б) здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь со сроком эксплуатации более 12 месяцев и стоимостью более 40 000 руб. за единицу
в) здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь стоимостью

более 100 000 за единицу

12 Какие отчеты можно выполнить с помощью контрольнокассового оборудования?
а) маркетинговые
б) X, Zотчеты
в) экономические
г) бухгалтерские

13 К торговому оборудованию не относятся…
а) витрины
б) горки
в) штабелеры
г) стеллажи

14 По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на мебель для торговых залов (для продажи товаров), и мебель для подсобных помещений (для приемки, хранения и подготовки к продаже)?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по способу установки
г) по товарному профилю

15 Охрана труда в торговой организации – это…
а) система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности
б) система трудовых ресурсов торговой организации
в) система законодательных актов, направленных на обеспечение качества продукции
г) система противопожарных мероприятий, осуществляемых торговой организацией

Часть Б

Задача №1

Рассчитайте емкость регионального рынка за анализируемый период на основе данных таблицы

Источники	Объем , млн.руб.
заработная плата населения региона	500
предполагаемый спрос приезжим населением	80
пенсии, субсидии, пособия	200
налоги и сборы	180
нетоварные расходы населения	100
продажа предприятиям через розничную сеть мелких партий товаров	150

Задача № 2

Розничное торговое предприятие реализует 130 видов товаров, из которых новых видов 48. Определите степень обновления ассортимента. Охарактеризуйте этот показатель.

Задача № 3

Торговое предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 60 тыс. руб. Расходы по его доставке и установке составили 10 тыс. руб.

Срок полезной эксплуатации 5 лет. Метод начисления амортизации – линейный. Найти сумму годовой амортизации.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №2

Часть А

1. Под инфраструктурой потребительского рынка принято понимать…
а) совокупность институтов и средств, поддерживающих взаимосвязи между продавцами и покупателями
б) логистику, продвижение товаров и их обмен на деньги
в) организацию коммерческой деятельности субъектов потребительского рынка
г) комплекс торговотехнологических операций

2. Услуги создаются в сфере…
а) материального производства
б) нематериального производства
в) в сфере производства и обращения
г) в сфере потребления

3. Коммерческая деятельность связана с…
а) риском
б) имущественной и юридической ответственностью
в) осуществлением деятельности от своего лица
г) удовлетворением общественных потребностей
д) все ответы верны

4. Коммерческое предприятие как объект деятельности представляет собой…
а) совокупность зданий, сооружений и оборудования
б) коммерческую организацию с разделенным на доли уставным капиталом
в) имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности
г) хозяйственную единицу, обладающая экономической самостоятельностью

5. К организационноправовым формам юридических лиц относят:
а) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, учреждения
б) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, потребительские кооперативы
в) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, государственные унитарные предприятия
г) хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, потребительские кооперативы, фонды и ассоциации

6. Товарное обращение – это …
а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплейпродажей товаров
б) экономическая форма доведения товаров до покупателя
в) процесс обращения объектов гражданского права или продуктов труда посредством договора
г) коммерческая деятельность продавцов на рынке товаров и услуг

7. Неверно, что в состав предприятия торговли как имущественного комплекса входят…
а) инвентарь
б) деловая репутация
в) фонды обращения
г) трудовые ресурсы

8. Качественной характеристикой трудовых ресурсов торговле является…
а) производительность труда
б) рентабельность
в) товарооборот
г) среднесписочная численность персонала

9. Эффективность использования оборотных средств в торговле характеризуют такие показатели, как …
а) прибыль и рентабельность продаж
б) фондоотдача и фондоемкость продукции
в) коэффициент товарооборачиваемости и средняя продолжительность одного оборота
г) уровень отдачи оборотных средств и прибыль

10. Национальный стандарт Российской Федерации (ГОСТ Р 51303 – 2013) определяет ассортимент товаров как …
а) набор товаров, объединенных по какомулибо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению
б) количество видов, разновидностей и наименований товаров
в) способность товаров удовлетворять спрос покупателей
г) это совокупность всех производимых и реализуемых в магазине товаров

11. К основным средствам торговых предприятий согласно Налоговому Кодексу относятся активы, первоначальная стоимость которых не менее…
а) 400 МРОТ
б) 40 000 руб.

в) не лимитирована. Единственное условие использование имущества в торговой деятельности более 12 месяцев
г) 100 тысяч МРОТ

12. По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на специализированное оборудование (например, стеллажи для выкладки хлеба и хлебобулочных изделий) и универсальное оборудование (стеллажи для продажи любых видов товаров)?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

13. Складское технологическое оборудование – это…
а) специализированные приспособления, предназначенные для организации деятельности склада и увеличивающие эффективность его работы
б) конструкции системы переработки материального потока
в) подъемнотранспортное оборудование
г) оборудование, используемое для грузопереработки и хранения

14. Какое торговое оборудование (из перечисленных) имеет полки с обеих сторон?
а) пристенные горки
б) островные горки
в) привитринные горки
г) торцевые горки

15. Какие из требований к торговому оборудованию предполагают простоту конструкций, делающую экономным производство и удобной эксплуатацию?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

Часть Б

Задача № 1

Определите показатели, характеризующие отраслевую структуру, исходя из данных таблицы 1. Рассчитайте долю валовой продукции в отчетном и базовом периоде, а также темпы роста продукции коммерческого предприятия и отрасли.

Таблица 1.

Объем валовой продукции (млн.руб.)

Год	Отрасль А	Предприятие 1
Базовый	4572	143
Отчетный	4695	154

Задача № 2

Товарооборот розничной торговли в России в отчетном году составил 23трл.668,4млрд.руб , ав базовом периоде – 21трл. 319,9млрд.руб. Рассчитайте темп роста товарооборота в отчетном году

Задача № 3

Рассчитайте фондовооруженность склада, если известно, что балансовая стоимость оборудования равна 1400 тыс. руб. Среднесписочная численность составляет 70 человек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

Часть А

1. Главной целью деятельности коммерческой организации является…
а) увеличение выпуска и реализации продукции
б) предоставление рабочих мест
в) оптимизация производства и повышение рентабельности
г) получение прибыли

2. К признакам юридического лица относится:
а) материальная ответственность
б) деятельность, направленная на получение прибыли
в) наличие обособленного имущества в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении
г) самостоятельная неимущественная ответственность по обязательствам
д) формирование минимального размера уставного капитала

3. Унитарные предприятия осуществляют свою деятельность на праве:
а) регионального управления
б) оперативного управления
в) территориального управления
г) муниципального управления

4.* Под распределением прибыли от коммерческой деятельности понимается:*
а) направление прибыли в федеральный бюджет
б) направление прибыли в региональный бюджет
в) направление по статьям использования на предприятии
г) направление в бюджеты разного уровня и по статьям использования на предприятии.

5. Какой элемент не относится к модели товарного рынка?
а) цена
б) прогноз
в) спрос
г) предложение
д) товар

6. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» определяет торговую деятельность как…
а) коммерческую деятельность организаций торговли в сфере потребительского рынка
б) торговлю товарами и оказание услуг для личного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
г) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров

7. Предприятие торговли как субъект правоотношений – это …
а) организация организационно правовой формы, совокупность средств и ресурсов.
б) деловая репутация предприятия и финансовоэкономические отношения
в) имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте
г) совокупность торговотехнологических процессов и операций

8. Стоимостная характеристика товаров предполагает…
а) **денежное выражение стоимости, воплощенной в цене товара**
б) совокупность свойств товаров, выраженных с помощью физических величин и единиц измерения
в) денежная оценка и эффективность использования товарных ресурсов

9. Производительность труда в сфере торговли определяется отношением…
а) среднесписочной численности торговых работников к объему реализации товаров
б) объема реализации товаров к среднесписочной численности торгового персонала
в) объема прибыли к затратам живого труда, затраченного на реализацию товаров

10. Товарооборот – это…
а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени
б) денежное выражение объема хозяйственной деятельности
в) доходы торгового предприятия от реализации товаров на потребительском рынке
г) разница между доходами и расходами

11. Первоначальная стоимость основных средств торговле – это…
а) сумма фактических затрат организации на их приобретение, доставку, сооружение, монтаж оборудования
б) стоимость воспроизводства оборудования в современных условиях
в) основной обобщающий показатель оценки эффективности использования оборудования

12. Какое торговое оборудование (из перечисленных) устанавливают вдоль окон торгового зала?
а) пристенные горки
б) островные горки

в) привитринные горки
г) торцевые горки

13. Какие из требований к торговому оборудованию учитывают при конструировании мебели, исходя из антропологических данных (среднего роста и пропорций тела человека)?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

14. Мебель для предприятий торговли разделяют на неразборную и сборноразборную по следующему признаку.
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

15. По каким признакам не классифицируется весоизмерительное оборудование?
а) по месту установки
б) по способу снятия показаний взвешивания
в) в зависимости от указательного устройства
г) по технологическому назначению
.

Часть Б

Задача № 1

Уставный капитал коммерческой организации составляет 600 тыс.руб., выпущено 3тыс. обыкновенных акций. Рассчитайте номинальную стоимость одной акции.

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу.
1. Торговая палатка – это_____.
2. Магазин – склад – это_____.

Задание № 3

Установите вид торгового и технологического оборудования, которое необходимо закупить собственнику, чтобы полностью осуществить техническое оснащение торговых и неторговых помещений магазина. Необходимо учитывать, что магазин реализует товарную группу «зоотовары». Торговая организация не располагает собственными складскими помещениями.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;

г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

Часть А

1. Что относится к объектам коммерческой деятельности?
а) товары, услуги
б) государство
в) продавцы
г) производители
д) покупатели

2. Спрос на рынке товаров и услуг представляет собой …
а) платежеспособную потребность
б) нужду в чемлибо необходимом для поддержания жизнедеятельности
в) потребность, ориентированную на покупку товара
г) элемент потребительской культуры

3. Франчайзинг – это …
а) юридически оформленные соглашения между владельцами привилегий – франшизы и держателями привилегий
б) система договорных правоотношений между основным предприятием франчайзером и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзи
в) система договорных правоотношениий между основным предприятием франчайзи и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзером

4. Расположите в хронологическом порядке исторические ступени развития товарных отношений:
а) обмен
б) торговля
в) товарное обращение

5. Прибыль производственного кооператива распределяется между его членами…
а) пропорционально величине их паевых взносов
б) в соответствии с трудовым участием
в) согласно заключенному с работником договору
г) в соответствии с занимаемой должностью

6. Ассортиментная характеристика представляет собой
а) совокупность отличительных свойств и признаков товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение

б) совокупность свойств определенного класса товаров, обладающих сходными потребительскими свойствами и показателями, а также общим функциональным назначением
в) совокупность отличительных свойств и признаков товаров, определяющих их функциональное назначение

7. Специализированные оптовые структуры осуществляют на потребительском рынке..
а) полный комплекс закупочносбытовых операций с правом перехода права собственности на товар оптовому звену
б) комплекс закупочных операций с правом перехода права собственности на товар розничному звену
в) полный комплекс закупочносбытовых операций без права перехода права собственности на товар оптовому звену

8. Отличие оптового товарооборота от розничного состоит в..
а) масштабе хозяйственной деятельности торговой организации
б) физическом объеме товарооборота и его денежной оценке
в) последующем использовании проданных товаров
г) формах и способах доставки и реализации товаров

9. Коэффициент товарооборачиваемости оборотных средств характеризует …
а) интенсивность использования оборотных средств
б) среднюю длительность одного оборота
в) размер реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. основных фондов
г) число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период

10. Неверно, что … включаются в издержки обращения торгового предприятия
а) транспортные расходы
б) расходы по предпродажной подготовке товаров
в) расходы по оказанию материальной помощи работникам торговой организации

11. В каких случаях предприятие может изменить стоимость основных средств?
а) дооборудование, реконструкция
б) техническое перевооружение
в) самостоятельная переоценка предприятием путем индексации или прямого пересчета по рыночным ценам
г) во всех перечисленных случаях

12. Какое торговое оборудование (из перечисленных ниже) устанавливают перпендикулярно основным стеллажам торгового зала?
а) пристенные горки
б) островные горки
в) привитринные горки
г) торцевые горки

13. Какие требования не предъявляются к торговому оборудованию?
а) эксплуатационнотехнические

б) эргонометрическиев)
эстетические
г) органолептические
д) санитарногигиенические

14. Система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социальноэкономическ организационнотехнические, санитарногигиенические, лечебнопрофилактическ реабилитационные и иные мероприятия это…
а) производительность трудаб)
эффективность труда
в) охрана труда
г) рентабельность труда

15. Какое оборудование используют для кратковременного хранения, демонстрации и прода предварительно охлажденных и замороженных скоропортящихся продуктов пониженной положительной или отрицательной температурах?
а) торговое холодильное оборудование
б) торговое неохлаждаемое оборудованиев)
подъемнотранспортное оборудование г)
весоизмерительное оборудование

Часть Б

Задача №1

Акция номинальной стоимостью 5тыс. руб. продается по цене 7тыс.500 руб. Каков курс акции? Превышает ли номинальная стоимость курс акций?

Задача № 2

Впишите в задание термины:
1. _____ это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для их использования в предпринимательской деятельности.
2. _____ многофункциональный торговоразвлекательный центр общей площадью от 100 000м2.

Задача № 3

Предприятие произвело модернизацию холодильного оборудования на сумму 10 тыс. руб. без учета НДС. Первоначальная его стоимость оборудования, установленного в 2015г. составила 100 тыс. руб., срок полезной эксплуатации 5 лет. Укажите, чему будет равна балансовая стоимость оборудования после модернизации.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;

г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

Часть А

1. Потребительский рынок представляет собой …
а) совокупность продавцов и покупателей в сфере торговли и услуг
б) совокупность товаров и услуг в сфере торговли и услуг
в) совокупность субъектов и объектов предпринимательской деятельности
г) систему общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между субъектами в процессе изготовления и реализации товаров

2. Оптовые посредники, как правило, используют….
а) не используют переход прав собственности на товар
б) переход прав собственности на товар
в) принцип самообслуживания и наличного расчета за товары
г) развозную и разносную формы торговли с правом перехода собственности конечному покупателю

3. Каждый участник полного товарищества отвечает по обязательствам…
а) в пределах вклада
б) солидарно всем имуществом товарищества
в) всем своим имуществом
г) имуществом третьих лиц

4. Чистая прибыль в коммерческой деятельности образуется…
а) после уплаты налогов и обязательных платежей
б) после выплаты дивидендов
в) после вычета издержек обращения
г) после вычета коммерческих и управленческих расходов

5. Торговля не является…
а) видом предпринимательской деятельности, связанным с куплейпродажей товаров и оказанием услуг
б) отраслью экономики
в) формой товарного обмена
г) рынком

6. Магазин формата дискаунтер представляет собой магазин..
а) самообслуживания площадью до 400кв.м., реализующий смешанный ассортимент товаров в ценовом диапазоне выше средних цен
б) эконом класса с узким стандартным ассортиментом ограниченных товарных линий и

минимальным набором услуг для покупателей, достаточно низкими ценами с площадью торгового зала от 250 м2
в) розничной торговли, ориентированный на продажу широкого ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом с использованием акцепта низких розничных цен
г) эконом класса с узким стандартным ассортиментом ограниченных товарных линий и минимальным набором услуг для покупателей, достаточно низкими ценами с площадью торгового зала от 400 м2

7. Класс товаров определяется как…
а) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение
б) совокупность товаров, имеющих разное функциональное назначение
в) совокупность товаров, обладающих сходными потребительскими свойствами и показателями
в) совокупность товаров, объединенных под общей товарной маркой

8. Индекс физического объема товарооборота характеризует:
а) влияние изменения количества и структуры реализованных товаров на динамику показателя товарооборота
б) изменение совокупной стоимости проданных товаров за анализируемый период
в) изменение совокупной стоимости определенного количества товаров в течение анализируемого периода

9. Неверно, что величина товарных запасов может измеряться в …
а) стоимостных единицах
б) процентах
в) натуральных единицах

10. Маятниковый маршрут – это:
а) график подачи автотранспорта к поставщику
б) доставка товаров только в один магазин за один рейс
в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины
г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия.

11. В каком из перечисленных случаев расходы организации увеличивают стоимость основных средств:
а) ремонта
б) реконструкции
в) в обоих случаях

12. Какие из требований к торговому оборудованию предусматривают наряду с удобством мебели для покупателей и продавцов обеспечение наглядной выкладки товаров и достаточной емкости?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

13. Измерительный прибор для определения массы товаров – это:
а) массометр
б) весы
в) комбилок
г) терминал сбора данных

14. Какие параметры не учитываются при выборе подъемнотранспортного оборудования?
а) параметры склада (площадь, высота, количество погрузочных работ и др.)
б) интенсивность грузопереработки
в) параметры обрабатываемых грузов
г) цвет оборудования

15. Микроклимат на рабочем месте не характеризуется:
а) температурой воздуха
б) темпераментом сотрудников
в) скоростью движения воздуха
г) интенсивностью теплового излучения от нагретых поверхностей

Часть Б

Задача № 1

Коммерческое предприятие производит и реализует йогурт, средние переменные затраты на производство и сбыт которого составляют 20 руб. за 1 шт. Йогурт продается по цене 40 руб. за единицу. Постоянные затраты компании в месяц составляют 30 тыс. руб. Рассчитайте, какую прибыль может получить компания, если она произведет и продаст 3000 единиц йогуртов.

Задача № 2

Товарооборот розничной торговли в 2014 году в России составил 26,1 трл. руб. , а в 2013г –.23,7 млрд.руб. Рассчитайте темп роста товарооборота в 2014 году .

Задача № 3

Предприятие произвело ремонт линии по выпечке хлеба на сумму 10 тыс. руб. без учета НДС. Первоначальная стоимость линии, установленной в 2015г. 100 тыс. руб. Укажите, чему будет равна балансовая стоимость линии после ремонта.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или

другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

Часть А

Конъюнктура потребительского рынка – это …
а) рыночный механизм, основанный на законе стоимости
б) совокупность экономических условий на рынке в каждый данный период времени
в) объем платежеспособного спроса на рынке товаров и услуг
г) объем предложения товаров на товарном рынке по количеству и качеству

Участниками товарищества на вере могут быть:
а) 1 или несколько граждан (полных товарищей)
б)1 или несколько полных товариществ, имеющих статус юридического лица
в) 1 или несколько полных товарищей и 1 или несколько коммандитистов
г) 1 или несколько коммандитистов

Кооперирование предполагает:
а) рост размеров предприятия за счет увеличения объемов производства и реализации
б) развитие прямых хозяйственных связей между предприятиями
в) развитие монополизации
г) оптимальное соотношение крупных, средних и мелких предприятий
д) сочетание на предприятии производств, относящихся к разным отраслям

Что из перечисленного относится к фондам обращения?
а) материальные ресурсы предприятия, в том числе, торгово-технологическое оборудование
б) транспортные средства предприятия, производственные здания, сооружения
в) готовые изделия, продукция отгруженная, денежные средства на расчетном счете
г) прибыль

Рентабельность является критерием…
а) эффективности коммерческой деятельности
б) уровня капитализации предприятия
в) оценки управленческой деятельности
г) критерием оценки экономической деятельности

Торговой организацией как объектом имущественных прав признается..
а) имущественный комплекс, используемый для осуществления торговой деятельности
б) совокупность материальных, информационных, природных и трудовых ресурсов
в) организация определенной организационно правовой формы, осуществляющая торговую деятельность в сфере потребительского рынка, включая необходимые средства, ресурсы и работников

К организаторам оптового оборота, не работающим непосредственно с товаром, относятся:
а) товарные биржи
б) рынки

в) склады – магазины типа cash and carry
г) логистические центры

Индекс физического объема розничного товарооборота рассчитывают для оценки…
а) динамики показателя товарооборота в текущих ценах
б) влияния уровня инфляции на величину товарооборота
в) показателя стоимости реализованной массы товаров в денежном исчислении.

_____ нестационарный торговый объект, представляющий собой отдельно стоящее строение или его часть с замкнутым пространством, имеющее торговый зал.
торговый павильон
распределительный центр
киоск
торговая палатка
торговая галерея

. Неверно, что статья 8 п.2. Закона о торговле закрепляет за торговыми организациями право самостоятельно определять…
а) вид торговли
б) форму торговли
в) инфраструктуру торговли
г) специализацию торговли

. Остаточная стоимость основных средств это:
а) продажная стоимость при выбытии объекта
б) сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление
в) балансовая стоимость за минусом начисленной амортизации

. По каким признакам не осуществляют классификацию основных типов грузовых тележек?
а) по типу привода
б) по конструкции
в) по грузоподъемности
г) по цвету корпуса

. По какому признаку оборудование для предприятий торговли разделяют на специализированное и универсальное?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

. Какие из требований к торговому оборудованию предъявляются к форме, пропорциям, цвету и конструктивным особенностям торговой мебели?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические

в) эстетические
г) санитарногигиенические

. **Процесс размещения товаров в специальных средствах, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь в процессе транспортировки и складирования – это**:
а) фасовка товаров
б) упаковка товаров
в) маркировка товаров
г) сверка товаров

Часть Б

Задача № 1

Прибыль магазина формата дискаунтер составила за месяц 2150 тыс.руб., стоимость основных средств – 45 тыс руб. Определите рентабельность.

Задача №2

Товарооборот розничной торговли в 2016 году в России составил – 28,1 трл руб., а в 2015г –.27, 5 трл руб. Рассчитайте темп роста товарооборота в 2016 году

Задача №3

Установите вид торгового и технологического оборудования, которое необходимо закупить собственнику, чтобы полностью осуществить техническое оснащение торговых и неторговых помещений магазина. Необходимо учитывать, что магазин реализует книги, журналы, канцелярские товары. Торговая организация не располагает складскими помещениями.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

.
1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

Часть А

1. К функциям торговли не относится…
а) обеспечение непрерывности воспроизводства на стадии обращения
б) удовлетворение спроса потребителей
в) разработка новых видов товаров
г) реализация потребительской стоимости

2. Реализованный спрос в торговле представлен в виде…
а) прибыли от продажи
б) товарооборота
в) издержек обращения
г) издержек производства

3. Неверно, что в качестве оптовых посредников выступают..
а) брокеры
б) дистрибьютеры
в) магазины

4. Экономическая эффективность комбинирования достигается за счет..
а) рациональных границ производственных связей
б) уменьшение радиуса транспортировки
в) комплексного использования исходного сырья и отходов производства
г) роста объема производства
д) уменьшения капиталовложений на развитие добывающих отраслей

5. Уровень монополизации товарных рынков характеризуют такие показатели как…
а) коэффициент использования производственных мощностей
б) темп роста выручки от реализации продукции
г) объем прибыли предприятия
д удельный вес продукции предприятия на товарном рынке
е) фондоотдача основных средств

6. Оптовая торговля, в соответствии со ГОСТом «Торговля. Термины и определения» – это …
а) торговля товарами с последующей перепродажей или для профессионального использования
б) торговля, осуществляемая по заказам розничного покупателя
в) внемагазинная торговля большими партиями товаров
г) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности

7. К мелкорозничной торговой сети не относится…
а) павильон
б) мини маркет
в) киоск

8. Товарная структура товарооборота – это…

а) соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах
б) объем продажи товаров в денежном выражении за определенный период времени
в) соотношение розничного и оптового товарооборота

9. Федеральный закон ФЗ – 381 это закон …
а) «О защите конкуренции»
б) «О защите прав потребителей
в) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
г) «О техническом регулировании»

10. При централизованном методе товароснабжения магазинов доставка осуществляется
а) силами и средствами организаций розничной торговли
б) силами и средствами оптовых посредников
в) силами и средствами поставщика или транспортных организаций

11. Какие типы весов применяют для измерения массы крупногабаритных товаров?
а) настольные (до 5кг)
б) настольные (до 15кг)
в) напольные (до 15кг)
г) напольные платформенные (до 500кг)

12. Какой элемент не составляет систему обеспечения пожарной безопасности?
а) органы государственной власти
б) граждане, принимающие участие в обеспечении пожарной безопасности
в) организации
г) гигиена труда

13. Какие из требований к торговому оборудованию предусматривают, что устройство торговой мебели, а также материалы, используемые для изготовления этой мебели, не должны затруднять ее чистку в процессе эксплуатации и уборки помещений?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

14. По какому признаку торговое оборудование разделяют на пристенное, островное, встроенное?
а) по месту использования
б) по способу установки
в) по конструкции
г) по товарному профилю

15. Каких типов штабелеров не существует?
а) гидравлических

б) электрических
в) аэродинамических
г) самоходных
д) с выдвижной мачтой

Часть Б

Задача № 1

В отчетном году товарооборот по группе непродовольственных товаров по магазину составил 250 млн.руб. В планируемом периоде торговая площадь магазина за счет реконструкции увеличится с 1000 кв.м на 10%, а объем товарооборота прогнозируется с ростом на 15%. Чему равен объем товарооборота на 1 кв.м торговой площади в планируемом периоде?

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу:

Распределительный склад – это_____.

Универсам – это_____.

Задача № 3

Рассчитайте коэффициент экспозиционной (демонстрационной) площади магазина, если известно, что сумма площадей всех элементов оборудования для выкладки (демонстрации) товаров составляет 400 кв.м., а площадь торгового зала магазина равна 500 кв.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

Часть А

1. Объединения коммерческих организаций в целях координации предпринимательской деятельности и защиты имущественных интересов называются…
а) союзы, ассоциации
б) товарищества и общества
в) конгломераты и концерны
г) производственные и потребительские кооперативы

2. Емкость потребительского рынка – это…
а) максимально возможный объем реализации товаров за период
б) максимально возможный уровень товарного предложения за период
в) максимально возможный уровень цен за анализируемый период
г) максимально возможный уровень прибыли на данном товарном рынке

3. Постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором совершаются крупные сделки куплипродажи качественно однородных товаров – это….
а) оптовые ярмарки
б) биржи
в) аукционы
г) логистические и распределительные центры

4. Сущность диверсификации состоит в…
а) одновременном развитии, не связанных друг с другом производств
б) накопление ресурсов в рамках 1 предприятия
в) контроль производства и рынков сбыта со стороны производителей и поставщиков
г) укрупнение производства за счет увеличения выпуска продукции предприятия

5. Какие элементы входят в состав оборотных производственных фондов коммерческого предприятия?
а) производственные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, незавершенное производство, расходы будущих периодов
б) станки, агрегаты, приспособления, тара, стеллажи
в) готовая продукция, денежные средства в кассе, на расчетном счете предприятия
г) прибыль предприятия, задолженность поставщикам

6. К нестационарным торговым объектам относят…
а) дискаунтер
б) киоск
в) бутик
г) аутлет центр

7. Розничный товарооборот характеризует…
а) валовой доход торговой организации
б) доход от торговой и вне торговой деятельности
в) выручку от реализации товаров

г) рентабельность

8. Документом, оформляющим отпуск товаров с оптовых складов, является…
а) расходная накладная
б) товарнотранспортная накладная
в) счет – фактура

9. К способам выкладки товаров относятся…
а) сложный, простой, смешанный
б) горизонтальный, вертикальный, комбинированный
в) производственный, технологический, торговый
г) самообслуживание, через прилавок, с открытой выкладкой

10. К информационноконсультационным услугам не относятся…
а) дегустация продуктов питания
б) рекламные презентации
в) комплектование заказов на товары
г) проведение выставок, ярмарок по продвижению товаров

11. Укажите методы начисления амортизации, предусмотренные Налоговым Кодексом.
а) линейный
б) нелинейный
в) все выше перечисленные

12. Какой механизм не включается в комплектацию контрольнокассовой машины?
а) установочный
б) индикаторный
в) счетный
г) чеко печатающий
д) подъемный

13. По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на оборудование для магазинов самообслуживания и для магазинов, использующих традиционный метод продажи товаров?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по методу продажи

14. Гигиена труда – это…
а) раздел гигиены, изучающий условия и характер труда, их влияние на здоровье человека
б) раздел охраны труда, отвечающих за личную гигиену сотрудников
в) система мероприятий, направленных на обеспечение здоровья граждан

15. Основное назначение штабелеров состоит в …
а) размещении товаров на стеллажах и укладке грузов в штабель

б) отборе товаров с мест хранения
в) комплектации заказов
г) хранении товаров на складах

Часть Б

Задача № 1

Объем товарооборота по непродовольственным товарам розничной сети составил 2 700 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных средств 1 900 тыс.руб., численность торговых работников – 125 человек.

Определите показатели фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда.

Задача № 2

Впишите в определение термины.

…– это форма торговли, организуемая в установленном месте и на установленный срок с предоставлением торговых мест на основе свободно определяемых цен

…. склад, предназначенный для осуществления складских операций, не требующих специальных условий хранения.

Задача № 3

Рассчитайте коэффициент установочной площади магазина (площади, занятой торговым оборудованием, кассовой зоной и т.п.), если известно, что сумма площадей оснований оборудования составляет 200 кв.м., а площадь торгового зала равна 500 кв.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

Часть А

Емкость товарных рынков региона определяется…
а) суммированием спроса населения
б) суммированием спроса организаций
в) суммированием спроса приезжих
б) суммированием всех вышеперечисленных источников

Неверно, что к элементам инфраструктуры потребительского рынка относятся:
а) банки
б) поставщики
в) демография
г) посредники

Под прибылью от реализации понимают…
а) сумму прибыли от реализации товаров, остающейся в распоряжении предприятия как разность между валовым доходом и издержками обращения, обязательными платежами и налогом на прибыль.
б) разность между валовым доходом за вычетом обязательных платежей и издержками обращения за определенный период времени
в) сумму прибыли от реализации товаров и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в коммерческой деятельности организации характеризует…
а**)** уровень технической оснащенности труда
б) интенсивность использования оборотных средств
в) среднюю длительность одного оборота
г) размер реализованной продукции, приходящейся на 1 руб. производственных фондов
д) число оборотов, совершаемых оборотными средствами за период

По субъектам куплипродажи товаров торговля делится на:
а) оптовую и розничную
б) стационарную и передвижную
в) складскую и транзитную
г) внешнюю и внутреннюю

Мелкорозничная торговля связана с реализацией товаров…
а) ограниченного ассортимента в нестационарных торговых объектах
б) широкого ассортимента по месту нахождения покупателей
в) ограниченного ассортимента в стационарных торговых объектах
г) широкого ассортимента в нестационарных торговых объектах

Установочной называют …
а) часть площади торгового зала, занятую для выкладки товаров, слагаемую из площадей всех плоскостей оборудования, используемых для показа товаров
б) площадь, занятую под оборудование для выкладки товаров
в) общую площадь торгового зала, $м^2$
г) площадь торгового зала и складского помещения для хранения товаров

…. – формат розничной торговли, предназначенный, как правило, для реализации групп непродовольственных товаров универсального ассортимента.
а) универсам
б) универмаг
в) супермаркет
г) специализированный магазин

Широта ассортимента выражается количеством..
а) видов, разновидностей, наименований товаров однородной группы
б) товарных групп
в) разновидностей в рамках товарной группы

. Приходным товарным документом, который выписывается наряду с накладной в случаях значительного перечня товаров, является…
а) расходная накладная
б) товарнотранспортная накладная
в) счет – фактура
г) чек

. Каким документом устанавливается метод начисления амортизационных отчислений на предприятиях торговли?
а) в приказе по учетной политике
б) в уставе
в) в бухгалтерском балансе

. Какой механизм контрольнокассовой машины представлен в виде набора клавишей, служит для набора денежных сумм, проводимых через кассовую машину, установки шифра и счетчика, на котором должна быть отражена сумма, и включения электропривода?
а) индикаторный
б) установочный
в) чекопечатающий
г) блокировочный
д) замыкающий

. Раздел гигиены, изучающий условия и характер труда, их влияние на здоровье и функциональное состояние человека и разрабатывающая научные основы и практические меры, направленные на профилактику вредного и опасного воздействия факторов производственной среды и трудового процесса на работающих – это:
а) охрана труда
б) гигиена труда
в) система мероприятий, направленных на обеспечение здоровья граждан

. Какое оборудование бывает гидравлическим, электрическим, самоходным, с выдвижной мачтой?
а) штабелеры
б) грузовые тележки
в) ричтраки
г) навесные погрузчики

. Основное предназначение тали – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

Часть Б

Задача №

Выручка от реализации в отчетном периоде составила 20 млн. руб. Себестоимость реализованной продукции – 16 млн. руб. Средняя стоимость активов торговой розничной организации – 40 млн. руб. Определите рентабельность продаж в отчетном периоде

Задача № 2

Дайте определение терминам согласно ГОСТу.

1. Киоск – это_____.
2. Павильон – это_____.

Задача № 3

Определите коэффициент использования объема складских помещений торговой организации, если известно, что полезный объем склада, занятый товарными запасами, составляет 600 куб.м. Общий объем склада равен 1200 куб.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

Часть А

1. Скрытый неудовлетворенный спрос …
а) реализуется при покупке взаимозаменяемых товаров
б) реализуется при покупке сопутствующих товаров
в) не реализуется изза отсутствия в продаже необходимых товаров

2. Материальнотехническая база формируется на основе имущества коммерческой организации как совокупности…
а) материальных и нематериальных активов
б) материальных, финансовых активов и трудовых ресурсов
в) материальных, нематериальных и финансовых активов

3. Единицами измерения рентабельности являются

а) рубли
б) проценты
в) штуки

4. Конъюнктура торговли – это:
а) конкретная экономическая ситуация, сложившаяся в торговле в определенный момент времени
б) совокупность объектов общего пользования, обеспечивающих условия для торговой деятельности;
в) результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при куплепродаже товаров
г) общий объем спроса на потребительском рынке

5. К показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств, относится…
а) прибыль, рентабельность продаж
б) фондоотдача, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда
в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота
г) уровень отдачи оборотных средств

6. Торговый комплекс представляет собой…
а) совокупность торговых предприятий, реализующих товары и оказывающих услуги, расположенные на определенной территории
б) объект розничной торговли, ориентированный на продажу широкого ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров мелким оптом с использованием акцепта низких розничных цен.
в) совокупность торговых предприятий, площадью не менее 1000 кв.м. реализующих универсальный ассортимент товаров и оказывающих широкий набор услуг
г) многофункциональный торговоразвлекательный центр общей площадью от 100 000м2

7. ГОСТ Р 51303 – 2013 «Торговля. Термины и определения» определяет товар как…
а) продукт труда, предназначенный для товарноденежного обмена и удовлетворяющий потребности человека
б) объект гражданских прав, предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот
в) продукцию, производимую внутри страны и завозимую по импорту, предназначенную для продажи населению, специального континента потребителей, для переработки и хозяйственных нужд, а также для создания товарных запасов
г) совокупность потребительских свойств

8. Глубина ассортимента выражается количеством…
а) товарных групп
б) разновидностей в рамках товарной группы
в) видов, разновидностей, наименований товаров однородной группы
г) товарных подгрупп

9. Торговая надбавка – это …
а) элемент цены, обеспечивающий возмещение затрат продавца на реализацию товаров

б) цена товара, реализуемого покупателю по договору розничной куплипродажи
в) элемент цены в виде скидки с цены товара, предоставляемый продавцом покупателю

10. В сферу государственного регулирования рыночной экономики не входит…
а) регулирование пропорций воспроизводства и структурного развития экономики
б) установление экологических норм
в) регулирование цен на потребительские товары и услуги

11. Амортизация основных фондов предприятия – это:
а) износ основных фондов торгового предприятия
б) процесс перенесения стоимости основных фондов на себестоимость продукции или услуг
в) расходы по содержанию и ремонту основных фондов

12. Какие требования не входят в перечень основных требований к торговому холодильному оборудованию магазина?
а) заданный температурный режим хранения
б) допустимые нормы шума для торгового зала магазина
в) внешний вид, соответствующий интерьеру магазина
г) минимальная цена на рынке
д) удобство для санитарное обработки и технического обслуживания

13. Какой механизм контрольнокассовой машины необходим для информации кассира и покупателя о набранной сумме, установленном шифре чека и номере секционного счетчика, по которому проведена операция?
а) индикаторный
б) установочный
в) чекопечатающий
г) блокировочный
д) замыкающий

14. Основное предназначение грузового лифта – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

15. Какие из требований к торговому оборудованию предполагают простоту конструкций, делающую экономным производство и удобной эксплуатацию?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

Часть Б

Задача № 1

Среднемесячный товарооборот торгового предприятия составляет 600 тыс. руб. В магазине работают 3 продавца, двое из них имеют месячный оклад – 15 000 руб., и один – 18000 руб. Фактическая заработная плата зависит от суммы товарооборота

предприятия в конкретном месяце и распределяется пропорционально окладам продавцов. Определите бригадную расценку за 100 руб. товарооборота.

Задача № 2

Товарооборот розничной торговли в 2013 году в России составил 23, 6 трл руб , в том числе товарооборот розничной торговли по реализации продовольственных товаров 11,1 трл.руб., а товарооборот по непродовольственным товарам – 12,5трл.руб.

Рассчитайте относительный показатель, характеризующий удельный вес или долю товарооборота по группе продовольственных и непродовольственных товаров в целом по розничной торговле.

Задача № 3

Определите коэффициент использования подъемнотранспортного оборудования по времени. Известно, что оборудование фактически находится в работе 2400 часов в год. Общее время работы общетоварного склада в год – 2600 часов.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

Часть А

1. Емкость потребительского рынка определяется по…
а) покупательным фондам населения
б) возможному объему реализации потребительских товаров, определяемому платежеспособным спросом и уровнем цен
в) денежным доходам населения

2. Какую стадию проходят в своем движении оборотные средства?
а) денежную
б) производительную

в) товарную
г) все вышеперечисленные

3. Аукционы – это..

а) специально организованные рынки, созданные в определенных местах для продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, путем публичных торгов

б) постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором совершаются крупные сделки куплипродажи неоднородных товаров

в) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности.

4. Рентабельность торговой организации определяется как…

а) разность между валовым доходом и издержками обращения

б) процентное отношение товарооборота к прибыли

в) процентное отношение прибыли к товарообороту

5. К нематериальным активам торговой организации относятся..

а) товарные марки и знаки торговой организации

б) дебиторская и кредиторская задолженность торгового предприятия

в) многолетние насаждения

г) денежные средства на расчетном счете коммерческой организации

6. Неверно, что одним из видов основных фондов в торговле являются:

а) павильоны

б) дебаркадеры

в) гастрономические приборы

г) товары

7. Товародвижение представляет собой …

а) процесс формирования эффективной товаропроводящей системы

б) процесс физического перемещения товаров от производителей в места продажи или потребления

в) обеспечение интенсивности товарных потоков

г) обеспечение процесса реализации товарными ресурсами

8. К формам торговли относится…

а) самообслуживание

б) мелкооптовая торговля

в) межрегиональная

г) розничная торговля

9. … ассортимент отличается б*о*льшим разнообразием и сбалансированностью

а) Промышленный

б) Торговый

в) Сложный
г) Сопутствующий

10. К методам государственного регулирования торговли не относится установление…
а) минимальной нормы прибыли
б) налогов, льгот по налогам
в) правил обязательной сертификации продукции и услуг
г) налога на прибыль торговой организации

11. С помощью какого механизма образуется чек с соответствующими реквизитами (он служит также для печатания контрольной ленты)?
а) индикаторный
б) установочный
в) чекопечатающий
г) блокировочный
д) замыкающий.

12. Основное предназначение подъемных столов – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой.

13. Какое оборудование не предназначено для автоматизации работы склада?
а) сканеры штрихкодов
б) терминалы сбора данных
в) принтеры этикеток
г) светофоры

14. Какое оборудование применяют для выкладки товаров в магазинах самообслуживания?
а) стеллажи
б) кассовые аппараты
в) терминалы сбора данных
г) штабелеры

15. По какому признаку торговое оборудование разделяют на пристенное, островное, встроенное:
а) по месту использования
б) по способу установки
в) по конструкции
г) по товарному профилю

Часть Б

Задача № 1

В торговой организации сформированы товарные запасы. На складе имеются товары высокого спроса, товары постоянного спроса, товары нерегулярного спроса. Выполните задание и ответьте на следующие вопросы.

1) Распределите указанные наименования товаров по группам «А», «В», «С».
2) Как часто проводится контроль для корректировки оптимального размера запаса по товарам группы «А».
3) По товарам какой группы проводиться выборочный контроль?

Задача № 2

При анализе экономической деятельности торговое предприятие рассчитывает плановые и фактические показатели товарооборота. Товарооборот по плану составляет 1200 тыс. руб., фактический товарооборот – 1250 тыс.руб. Рассчитайте выполнение планового задания.

Задача № 3

Рассчитайте фондовооруженность специализированного склада, если известно, что балансовая стоимость оборудования равна 700 тыс. руб., а среднесписочная численность составляет 70 человек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

Часть А

1. … представляет собой комплекс мероприятий, направленных на привлечение большего числа покупателей с целью увеличения сбыта товаров
а) категорийный менеджмент
б) методы стимулирования продаж
в) мерчендайзинг
г) франчайзинг

2. Прямой канал распределения – это канал….
а) с одним посредником
б) с двумя посредниками

в) с тремя посредниками
г) без посредников

3. Чистая прибыль остается в распоряжении торговой организации…
а) после вычета налога на прибыль и прочих обязательных отчислений.
б) после вычета коммерческих и управленческих расходов
в) после вычета обязательных платежей и затрат на реализацию товаров (издержек обращения).

4. К материальным ресурсам торговой организации не относятся…
а) дебиторская и кредиторская задолженность
б) торгово-технологическое оборудование
в) товарные марки
г) основные средства

5. Минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли, называется…
а) финансовый рычаг
б) запас прочности
в) точка безубыточности
г) уровень себестоимости

6. Полнота ассортимента выражается количеством…
а) товарных групп
б) разновидностей в рамках товарной группы
в) видов, разновидностей, наименований товаров однородной группы

7. Транзитная форма товародвижения предполагает…
а) товародвижение от производителя в места продажи минуя склады и посреднические звенья
б) товародвижения от производителя в места продажи или потребления через складские посреднические звенья
в) товародвижение как со складов оптовых организаций так и собственных складов розничных организаций.

8. Торговотехнологический процесс включает операции по …
а) разгрузке товаров
б) изучению спроса
в) поиску и выбору поставщиков
г) организации коммерческих связей и заключению договоров

9. Организация и управление торговой деятельностью на потребительском рынке основана на …
а) государственном регулировании деятельности экономических субъектов

б) саморегулировании деятельности экономических субъектов

в) саморегулировании и координации экономических действий государством

10. …_____это магазин с площадью торгового зала от 400 м2 с современной организацией торгового процесса, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса.

а) гипермаркет
б) минимаркет
в) супермаркет
г) дискаунтер
д) гастроном

11. По какому признаку торговое оборудование разделяют на пристенное, островное, встроенное?

а) по месту использования
б) по способу установки
в) по конструкции
г) по товарному профилю

12. С помощью какого оборудования осуществляется считывание информации о товаре?

а) покупательская тележка
б) сканер
в) принтер этикетор
г) стеллаж

13. Какое оборудование позволяет осуществлять нарезку товаров (колбас, сыров и др.)?

а) слайсер
б) прилавок
в) кассовый аппарат
г) весы

14. По какому признаку оборудование для предприятий торговли разделяют на специализированное и универсальное?

а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

15. Основное предназначение тали – это:

а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

Часть Б

Задача № 1

Розничный товарооборот по сети составил в предшествующем году – 245млн.руб., а в

отчетном – 298 млн.руб., За анализируемый период цены возросли в среднем в 1,2 раза. Определите сумму товарооборота за отчетный период в сопоставимых (неизменных) ценах предшествующего периода.

Задача № 2

Средняя стоимость торгово-технологического оборудования розничного торгового предприятия составляет 780 тыс.руб., прибыль предприятия 156 тыс.руб., товарооборот – 1170 тыс.руб., среднесписочная численность торговооперативного персонала – 92 чел. Рассчитайте рентабельность торгового предприятия и фондовооруженность.

Задача № 3

Торговое предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 900 тыс. руб. Срок полезной эксплуатации 9 лет. Чему равна сумма ежегодных амортизационных отчислений?

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

Часть А

1. Введение эмбарго относится к ..
а) хозяйственным рискам
б) политическим рискам
в) природноклиматическим рискам
г) спекулятивным рискам

2. Диверсификация – это..
а) процесс распределения средств между различными объектами коммерции, не связанными между собой
б) передача риска за определенное вознаграждение другой коммерческой организации
в) установление системы ограничений на величину коммерческой сделки
г) распределение средств в рамках одной компании

3. Дистрибьюторы – это оптовые посредники, совершающие операции, как

правило, …
а) от своего имени и за собственный счет
б) за свой собственный счет, но от имени компании производителя
в) по сбыту продукции от своего имени за счет компании производителя
г) по сбыту продукции от имени и за счет компании производителя

4. Рентабельность продаж есть отношение..
а) выручки от реализации к материальным затратам
б) абсолютной величины прибыли к себестоимости
в) прибыли к материальным затратам
г) прибыли к выручке от реализации

5. В какой организационноправовой форме невозможно зарегистрировать коммерческую деятельность?
а) общество с ограниченной ответственностью
б) публичное акционерное общество
в) общество с дополнительной ответственностью

6. Торговое помещение включает…
а) торговый зал и помещение для оказания услуг
б) торговый зал и складское помещение
в) торговый зал и подсобное помещение

7. Для доставки товаров в один магазин выбирают … маршруты.
а) кольцевые маршруты
б) децентрализованные
в) маятниковые

8. Розничная торговая сеть – это…
а) совокупность торговых предприятий из двух и более объектов торговли, находящихся под общим управлением и принадлежащих одному (или группе собственников)
б) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности
в) временное образование, объединение торговых объектов различных торговых сетей, независимых ритейлеров, принадлежащих разным собственникам

9. К операциям предпродажной подготовки товаров относится…
а) маркировка товаров
б) документальное оформление
в) выкладка
г) презентация товаров

10. Неверно, что к методам продажи товаров относится…
а) продажа товаров по образцам
б) продажа по предварительным заказам
в) разносная торговля

11. С помощью какого оборудования осуществляется взвешивание товара в

магазинах самообслуживания покупателями?
а) весов
б) весов с принтером этикеток
в) прайсчекеров
г) торговых автоматов

12. Гигиена труда изучает…
а) формы и методы организации труда и отдыха работников
б) состояние организма животных в процессе жизнедеятельности
в) характер и особенности человека
г) рост, вес, окружность головы у работников

13. Грузовые тележки предназначены для…
а) перемещения товаров
б) выкладки товаров
в) обеспечения сохранаемости товаров
г) создания интерьера магазина

14. Какие из требований к торговому оборудованию предъявляются к форме, пропорциям, цвету и конструктивным особенностям торговой мебели?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические

15. Процесс размещения товаров в специальных средствах, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и потерь в процессе транспортировки и складирования – это:
а) фасовка товаров
б) упаковка товаров
в) маркировка товаров

Часть Б

Задача № 1

Определите реальный спрос региона в анализируемом периоде, исходя из условных данных:

Источники	Объем , млн.руб.
1. пенсии, пособия	70
2. заработная плата	200
3. расходы населения на оплату услуг ЖКХ	50
4. прирост средств на частных вкладах	40
5. налоги и сборы	50

Задача № 2

Среднесписочная численность работников торгового предприятия за анализируемый период составила 92 человека, товарооборот 670 тыс.руб. Определите производительность труда работников торгового предприятия.

Задача № 3

Предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный

шкаф по цене 800 тыс. руб. Срок полезной эксплуатации 4 года. Чему равна сумма ежегодных амортизационных отчислений.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

Часть А

1. К социальным факторам, оказывающим влияние на коммерческую деятельность относятся:
а) объем и структура товарного предложения
б) нетоварные расходы покупателей и сбережения
в) профессиональная структура населения
г) общая численность и состав населения

2. Максимально возможный объем реализации товаров в течение года при данном уровне товарного предложения, платежеспособного спроса и цен – это …
а) емкость потребительского рынка
б) конъюнктура товарного рынка
в) выручка от реализации
г) товарооборот коммерческой организации

3. …. утверждал, что конкуренция представляет соперничество старого с новым.
а) Йозеф Шумпетер
б) Адам Смит
в) Майкл Портер
г) Ричард Кантильон

4. Товарными ресурсами именуется продукция, ..

а) предназначенная для продажи населению
б) предназначенная для снабжения социальных учреждений и специального континента потребителей
в) предназначенная для переработки и хозяйственных нужд, а также для создания товарных запасов
г) верны все выше названные варианты

5. Величину фактической прибыли можно определить как..
а) разницу между активами и пассивами баланса
б) разницу между доходами и издержками отчетного периода
в) разницу между выручкой от реализацией и себестоимостью продукции

6. Тип магазина с торговой площадью от 400 м с использованием индивидуального обслуживания покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента.
а) гастроном
б) универмаг
в) торговый дом.
г) супермаркет

7. При централизованном методе товароснабжения магазинов доставка осуществляется…
а) силами и средствами организаций розничной торговли
б) силами и средствами оптовых посредников
в) силами и средствами поставщика или транспортных организаций

8. Неверно, что к методам продажи товаров относится…
а) продажа товаров по образцам
б) продажа по предварительным заказам
в) разносная торговля
г) самообслуживание

9. Оптовая торговля это...
а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием;
в) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

10. В соответствии с ФЗ – 381 к основным методам государственного регулирования торговой деятельности относится…
а) регулирование торговой деятельности предприятий малого бизнеса
б) развитие добросовестной конкуренции и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках
в) установление требований к организации и осуществлению торговой деятельности

11. Торговое оборудование разделяют на специализированное и универсальное по следующему признаку…

а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

12. Какое оборудование может быть использовано для выкладки молочной продукции?
а) неохлаждаемые стеллажи
б) охлаждаемые стеллажи
в) покупательские тележки
г) неохлаждаемые горки

13. Основное предназначение подъемных столов – это:
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

14. Какое оборудование предназначено для безналичных расчетов с покупателями?
а) прайсчекер
б) слайсер
в) принтер этикеток
г) банковский POSтерминал

15. Какое оборудование не предназначено для автоматизации работы склада?
а) сканер штрихкодов
б) терминал сбора данных
в) принтеры этикеток
г) грузовые тележки

Часть Б

Задача № 1

Определить показатели, характеризующие отраслевую структуру, исходя из данных таблицы 1. Рассчитайте темп роста продукции на предприятии и коэффициент опережения

Таблица 1.

Объем валовой продукции (млн.руб.)

Год	Отрасль А	Предприятие 1
Базовый	4572	143
Отчетный	4695	154

Задача № 2

Товарооборот торгового предприятия за год составил 59610 тыс.руб., а средние товарные запасы 4522 тыс.руб. Рассчитайте товарооборачиваемость за год в днях товарооборота и числе оборотов (т.е. время и скорость товарного обращения).

Задача № 3

Установите, вид торгового и технологического оборудования, которое необходимо закупить собственнику, чтобы полностью осуществить техническое оснащение торговых и неторговых помещений магазина. Необходимо учитывать, что в ассортименте магазина самообслуживания присутствуют скоропортящиеся и не скоропортящиеся продовольственные товары. Также предполагается продажа непродовольственных товаров.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

Часть А

1. Для рынка покупателя характерно…
а) превышение предложения над спросом
б) превышение спроса над предложением
в) равенство спроса и предложения

2. Термин «коммерция» произошел от латинского «commercium», что означает…
а) предпринимательство
б) торговля
в) конкуренция
г) промыслы

3. Неудовлетворенный спрос является…
а) реальным
б) отложенным
в) реализованным

4. К неценовым факторам, влияющим на спрос, не относится…

а) изменение доходов потребителей, их вкусов и предпочтений
б) изменение состава и количества покупателей и их инфляционные ожидания
в) методы стимулирования продаж
г) информационное и рекламное сопровождение товаров
д) изменение цен на товары — субституты

5. Какова ставка налога на прибыль коммерческой организации?
а) 24%
б) 30%
в) не более 35%
г) 20%.

6. Неверно, что качественная характеристика товаров содержит
а) функциональное назначение товаров
б) безопасность
в) экологичность
г) денежное выражение стоимости

7. _____ эта площадь, представляющая собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.
а) экспозиционная площадь
б) установочная площадь
в) площадь для покупателей

8. Установите верное соответствие:
1. Типы торговых предприятий.
2. Формы торговли.
3. Виды торговли.
а) оптовая торговля, розничная торговля
б) торговля по образцам, развозная торговля, разносная торговля, дистанционная торговля, посылочная торговля, комиссионная торговля и др.,
в) универсальный магазин, специализированный магазин, гастроном, дискаунтер, супермаркет, минимаркет, гипермаркет, магазинсалон, магазинсклад и др.

9. Какой документ должен быть приложен к договору поставки товаров?
а) ГОСТ и технические условия
б) нормативноправовые акты
в) сертификат соответствия товаров и ассортиментный перечень
г) все варианты ответов

10. По уровню специализации склады подразделяются на…
а) специализированные и универсальные
б) единичные и смешанные
в) узкого и широкого профиля
г) среди вышеперечисленных верного вариантов нет

11. По какому признаку оборудование для предприятий торговли разделяют на специализированное и универсальное?

а) по месту использования,
б) по назначению
в) по конструкции
г) по товарному профилю

12. Предназначением грузового лифта на складах является...
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой.

13. Какие из требований к торговому оборудованию предполагают простоту конструкций, делающую экономным производство и удобной эксплуатацию?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические.

14. Гигиена труда изучает…
а) формы и методы организации труда и отдыха
б) состояние политической системы в процессе трудовой деятельности
в) природные явления
г) рост, вес, окружность головы у работников

15. По каким признакам не осуществляют классификацию основных типов грузовых тележек?
а) по типу привода
б) по конструкции
в) по грузоподъемности
г) по цвету корпуса

Часть Б

Задача № 1

На основе рисунка проанализируйте и определите степень консолидации продовольственной розничной торговли в России и развитых странах и сделайте выводы. Что представляют собой процессы консолидации в торговле?

Задача № 2

За отчетный период объем реализации торгового предприятия составил 20 млн. р. Среднегодовой остаток оборотных средств – 5млн.руб. На плановый период предусмотрено увеличить объем товарооборота на 20 %, а коэффициент оборачиваемости – на 1 оборот.

Задача № 3

Первоначальная стоимость торгового оборудования составляла 900 тыс. руб. Сумма начисленной за 3 года эксплуатации амортизации составляет 300 тыс. руб. Чему равна остаточная стоимость торгового оборудования.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

Часть А

1. _____это организации, извлечение и распределение прибыли в которых не является целью их деятельности
а) союзы и ассоциации
б) коммерческие организации
в) юридические лица
г) производственные кооперативы

2. Коммерческая деятельность есть..
а) комплекс операций, обеспечивающих куплюпродажу товаров
б) самостоятельная осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей
в) совокупность отношений по осуществлению новых комбинаций ресурсов и достижение на этой основе эффективности деятельности.
г) отрасль экономики, предназначенная для реализации произведенной в сфере материального производства продукции.

3. Спрос, который реализуется при покупке взаимозаменяемых товаров, называется..
а) скрытый неудовлетворенный
б) реализованный
в) явный неудовлетворенный
г) реальный

4. Договор розничной куплипродажи является
а) непубличным
б) публичным
в) закрытым
г) открытым

5. Преднамеренно скрываемые экономические сведения о различных аспектах технологических и хозяйственных операциях в сфере обращения составляет…
а) текущую информацию
б) аналитические данные
в) коммерческую тайну
г) коммерческую информацию

6. Нестационарный торговый объект, оснащенный торговым оборудованием, без торгового зала, рассчитан на одно рабочее место.
а) павильон
б) магазинсклад
в) киоск
г) торговая палатка.

7. Экономические методы косвенного воздействия на торговую деятельность осуществляются преимущественно в области…
а) налогово бюджетной политики
б) сертификации, метрологии и стандартизации качества продукции
в) лицензирования и квотирования экспорта

8._____ это вид магазина, который предлагает покупателям товары какой либо одной товарной группы (например, одежда) или в нем может быть представлен вид какой – либо товарной группы (например, мужские сорочки).
а) комбинированный
б) специализированный
в) универсальный
г) смешанный

9. Основной операцией торгового процесса в магазине является...
а) приемка товаров
б) продажа товаров
в) выкладка товаров
г) упаковка товаров

10. Госстандарт «Торговля. Термины и определения» определяет торговое предприятие как …
а) основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью
б) организацию, основная цель деятельности которой – извлечение прибыли
в) имущественный комплекс, используемый торговыми организациями или индивидуальными предприятиями для продажи товаров и оказания услуг
г) объект хозяйственной деятельности, осуществляющий с использованием процессов,

оборудования и технологий продажу товаров и оказание услуг торговли покупателям
д) самостоятельный хозяйственный субъект с правовым статусом юридического лица, осуществляющий продвижение товаров от производителей к потребителям

11. Какой механизм не включается в комплектацию контрольнокассовой машины:
а) установочный
б) индикаторный
в) счетный
г) чекопечатающий
д) подъемный

12. По какому признаку мебель для предприятий торговли разделяют на оборудование для магазинов самообслуживания и для магазинов, использующих традиционный метод продажи товаров?
а) по месту использования
б) по назначению
в) по конструкции
г) по методу продажи

13. Укажите методы начисления амортизации, предусмотренные Налоговым Кодексом.
а) линейный,
б) нелинейный,
в) все вышеперечисленные

14. Какое температурный режим должно поддерживать оборудование для выкладки замороженных овощей и фруктов?
а) +2 +4С
б) 5 7С
в) 18 22С
г) 35С

15. Выделите основное назначение штабелеров.
а) размещение товаров на стеллажах и укладка грузов в штабель,
б) отбор товаров с мест хранения,
в) комплектация заказов,
г) хранение товаров на складах.

Часть Б

Задача № 1

Рассчитайте емкость рынка за анализируемый период на основе данных таблицы.

Источники	**Объем , млн.руб**
1. Покупки товаров местным населением	100
2. Покупки товаров приезжим населением	80
3.Покупки товаров организациями социального характера	50

4. Экспорт товаров	70

Задача № 2

Фактический объем товарооборота составил 76590 тыс.руб. .Расходы торгового предприятия, не зависящие от изменения уровня цен составили 7105,28тыс.руб. В отчетном периоде цены выросли на 8,2%, т.е. индекс цен составил 1,082. Определите объем товарооборота в сопоставимых ценах.

Задача № 3

Рассчитайте коэффициент использования площади складских помещений торговой организации, если полезная площадь склада, занятая товарными запасами, составляет 90кв.м., а общая площадь склада – 120 кв.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

Часть А

1._____ организации, основной цель которых является извлечение прибыли, которая распределяется между их участниками.
а) физические лица
б) некоммерческие организации
в) коммерческие организации

2. Формирующийся спрос – это…
а) спрос на новые товары
б) часть спроса населения, который фактически удовлетворен в результате покупки товаров
в) спрос на товары, которые в определенный момент отсутствовали в продаже

г) совершение импульсных покупок

3. Базисом коммерческой деятельности являются…
а) предпринимательские способности
б) ресурсы коммерческой деятельности
в) торговые услуги

4. … это способ продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, в заранее установленное время и назначенном месте.
а) ярмарка
б) государственные закупки
в) аукцион
г) факторинг

5. ….деятельность – это совершение биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет в целях последующей перепродажи на бирже
а) дилерская
б) брокерская
в) маклерская
г) оптовая

6. Вид розничной торговой сети, представляющий собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.
а) палатка
б) киоск
в) павильон

7. В качестве инструментов административных методов прямого регулирования используется…
а) контроль над монопольными рынками посредством антимонопольного законодательства
б) предоставление государством дотаций, субсидий, льгот
в) регулирование цен на социальнозначимые товары

8. Ассортимент товаров – это…
а) совокупность свойств товаров, выраженных с помощью физических величин и единиц измерения
б) набор товаров, объединенных по какому либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению
в) денежное выражение стоимости, воплощенной в цене товара.

9. Кооперативная торговля осуществляется…
а) между торговыми организациями субъектами Российской Федерации
б) потребительскими обществами и союзами
в) на основании заключенных на торгах договоров куплипродажи с победителем конкурса – тендера

10. Между временем и скоростью товарного обращения …

а) никакой существенной зависимости не существует
б) существует прямая зависимость
в) существует обратно пропорциональная

11. Какое весоизмерительное оборудование целесообразно установить на рабочем месте продавца торгового зала магазина для обслуживания покупателей?
а) весы напольные
б) весы настольные (с пределом взвешивания до 150 кг)
в) весы настольные (с пределом взвешивания до 15 кг)
г) весы платформенные

12. Каким образом рассчитывается коэффициент экспозиционной (демонстрационной) площади магазина?
а) путем деления суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина
б) путем деления суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина
в) путем деления площади торгового зала на общую площадь магазина
г) путем умножения суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина

13. Какие из требований к торговому оборудованию предусматривают, что устройство торговой мебели, а также материалы, используемые для изготовления этой мебели, не должны затруднять ее чистку в процессе эксплуатации и уборки помещений?
а) эксплуатационнотехнические
б) эргонометрические
в) эстетические
г) санитарногигиенические.

14. Какое оборудование используется для осуществления вендинговой торговли?
а) торговые автоматы
б) островные стеллажи
в) торцевые горки
г) неохлаждаемые прилавки

15. Какой элемент не входит в систему обеспечения пожарной безопасности?
а) органы государственной власти
б) граждане, принимающие участие в обеспечении пожарной безопасности
в) организации
г) гигиена труда.

Часть Б

Задача № 1

Рассчитайте прибыль от продаж и динамику экономических показателей коммерческой деятельности торговой организации по данным таблицы 1.

Таблица 1

Основные показатели финансовохозяйственной деятельности ООО «Заря»

№ п/п	Показатели	Период			Отклонения %.
		2016г.	2017г.	2018г.	2018 г к 2017г
1	Выручка от продажи товаров, работ, тыс. руб.	32264	34915	43348	
2	Доход от реализации в сумме, тыс. руб.	8252	9046	10655	
4	Коммерческие расходы в сумме, тыс.руб.	3762	4470	5863	
6	Прибыль от продаж в сумме, тыс. руб.				

Задача № 2

Среднегодовая стоимость оборотных средств торгового предприятия составила в анализируемом периоде – 8млн.руб. На основе данных таблицы рассчитайте коэффициент товарооборачиваемости и длительность одного оборот в днях.

Таблица

Показатели	Объем реализации (млн.руб)
Товарная продукция	49 млн руб
Реализованная продукция	40 млн. руб.

Задача № 3

Определите коэффициент использования объема складских помещений торговой организации, если известно, что полезный объем склада, занятый товарными запасами, составляет 900куб.м. Общий объем общетоварного склада равен 1600 куб.м.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационноправовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торговотехнологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

Часть А

1. Если договором поставки предусмотрена поставка товаров разного ассортимента и характеристик, то их перечень приводится в…
а) заказе
б) спецификации к договору
в) прайслистах; рекламных каталогах, webсайте
г) технических условиях

2. Скрытый неудовлетворенный спрос возникает из за …
а) отсутствия в продаже необходимых товаров реализуется при покупке взаимозаменяемых товаров
б) ожидания сезонных распродаж
в) ожидания скидок, акций

3. Особым видом биржевых сделок по купле продаже права на будущую сделку по установленной цене товара или контрактов является…
а) форфейтинг
б) опцион
в) факторинг
г) хеджирование

4. Что из перечисленного не относится к переменным затратам коммерческого предприятия?
а) административноуправленческие расходы
б) материальные затраты
в) коммерческие расходы
г) расходы на рекламу

5. Неверно, что для современного «рынка покупателя» характерно….
а) широкий выбор товаров разных производителей
б) ярко выраженная конкуренция
в) интенсивное обновление продукции
г) отсутствие выбора товарного ассортимента

6. _____ легко возводимая сборноразборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.
а) магазин
б) павильон
в) палатка

7. В качестве инструментов кредитноденежной политики используется..
а) регулирование цен на социальнозначимые товары и нормирования тарифов на ряд товаров и услуг
б) применение штрафных санкций за нарушение норм действующего законодательства
в) лицензирование и квотирование экспорта, контроль над импортом товаров
г) планирование и прогнозирование

8. В соответствии с ГОСТом торговая организация – это …
а) организация разных организационноправовых форм, осуществляющих торговую деятельность
б) коммерческая организация с разделенным на доли уставным капиталом
в) субъект торговли, обладающий хозяйственной и юридической самостоятельностью

9. Товарооборот рассчитывается как …
а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени
б) денежное выражение объема коммерческой деятельности торгового предприятия
в) сумма доходов торгового предприятия от продажи товаров на потребительском рынке
г) отношение прибыли к затратам материальных ресурсов

10. Основное отличие оптового товарооборота от розничного состоит в …
а) масштабе хозяйственной деятельности торговых организаций
б) физическом объеме товарооборота и его денежной оценке
в) последующем использовании проданных товаров

11. Какое оборудование используют для транспортировки товаров в складских комплексах?
а) торговое холодильное оборудование
б) торговое неохлаждаемое оборудование
в) подъемнотранспортное оборудование
г) весоизмерительное оборудование

12. Фронтальные стеллажи используются для…
а) хранения большой номенклатуры товаров
б) достижения высокого уровня обслуживания потребителей с минимальными затратами
в) частичной инвентаризации товаров
г) маркировки товаров

13. Какое оборудование (из перечисленного) не относится к торговому?
а) стеллажи
б) горки
в) штабелеры
г) прилавки

14. Система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социальноэкономические, организационнотехнические, санитарногигиенические, лечебнопрофилактические, реабилитационные и иные мероприятия – это…

а) производительность труда
б) эффективность труда
в) охрана труда

15. Каким образом рассчитывается коэффициент установочной площади магазина?
а) путем деления суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина
б) путем деления суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина
в) путем деления площади торгового зала на общую площадь магазина
г) путем умножения суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина

Часть Б

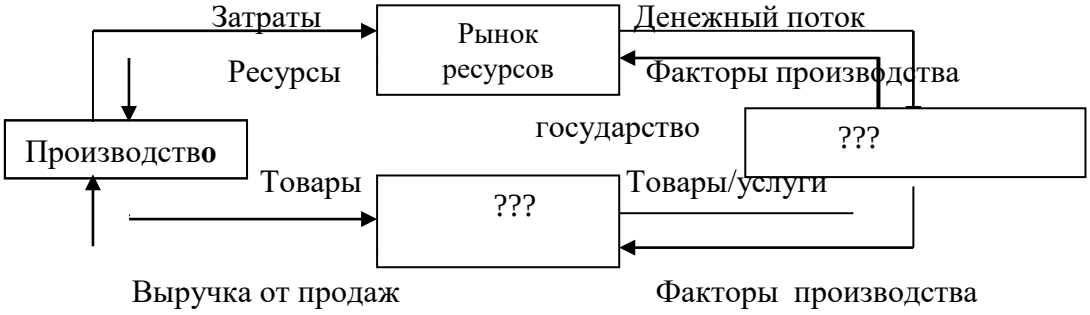
Задача № 1

Имеются следующие данные о производстве продукции на предприятии:

Постоянные расходы 50 т.р. Переменные расходы на единицу продукции 55 руб. Цена единицы продукции 65 руб. Определить критический объем продаж в единицах и в тыс. руб.

Задача № 2

Дополните пустые блоки на рисунке недостающими рыночными категориями.



Задача № 3

Определите коэффициент использования подъемнотранспортного оборудования по времени. Известно, что оборудование фактически находится в работе 2 300 часов в год. Общее время работы общетоварного склада в год – 2500 часов.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики
(письменно)

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж).
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности.
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции).

4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19

Часть А

1..._____организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая им по своим обязательствам.

а) юридическое лицо
б) физическое лицо
в) государственное лицо
г) некоммерческая организация

2. К основным элементам внутренней среды не относится..

а) структура предприятия
б) технология торгового процесса
в) инновационная и инвестиционная политика
г) политические факторы
д) товарная политика

3. Спрос – это…

а) требующая удовлетворения нужда в чемлибо необходимом для поддержания жизнедеятельности
б) платежеспособная потребность человека, обеспеченная денежным эквивалентом
в) совокупность экономических условий на потребительском рынке

4. Возможные убытки в коммерческой деятельности ведут к возникновению…

а) дебиторской задолженности
б) рисков
в) инфляции
г) консолидации

5. Брокеры и агенты..

а) действуют от своего имени и за свой счет
б) действуют от своего имени, но за счет производителя
в) не приобретают право собственности на товарную продукцию
г) приобретают право собственности на товарную продукцию

6. Вид товаров – это…

а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением
б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров

в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.
г) ассортимент товаров, представленный в магазине.

7. Оптовая цена – это цена, по которой предприятие реализует произведенную продукцию
а) другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями
б) потребителям, обычно крупными партиями
в) розничным предприятиям и сбытовым организациям небольшими партиями товаров

8. Федеральный закон ФЗ – 381 это закон …
а) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
б) «О защите конкуренции»
в) «О защите прав потребителей
г) «О техническом регулировании»

9. К какому типу торговых предприятий относится магазин, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса (около 20% ассортимента) преимущественно по методу самообслуживания и располагающий торговой площадью от 5000 кв.м?
а) супермаркет
б) гипермаркет
в) гастроном
г) магазин «У дома»

10. АВС анализ ассортимента торгового предприятия представляет собой…
а) экономикоматематический метод анализа ассортимента, основанный на группировке товарных групп по их доле, занимаемой в товарообороте или прибыли торгового предприятия
б) математикостатистический метод, позволяющий прогнозировать стабильность продаж отдельных видов товаров и колебания уровня потребления тех или иных товаров
в) метод анализа ассортимента, основанный на расчете отношения прироста товарооборота по группе в отчетном периоде к приросту общего объема товарооборота, выраженного в процентах
г) метод группировки товаров или товарных групп по широте и глубине ассортимента, представленного в торговом зале

11. Какой показатель рассчитывается путем деления суммы площадей всех элементов оборудования для выкладки товаров на площадь торгового зала магазина?
а) коэффициент установочной площади
б) коэффициент экспозиционной площади
в) коэффициент торговой площади
г) коэффициент выставочной площади

12. Какие параметры не учитываются при выборе подъемнотранспортного оборудования?
а) параметры склада (площадь, высота, количество погрузочных работ и др.)

б) интенсивность грузопереработки
в) параметры обрабатываемых грузов
г) цвет оборудования.

13. Основное предназначение подъемных столов – это…
а) подъем груза и его передвижение вдоль подвесного монорельсового пути
б) перемещение грузов между этажами склада
в) вертикальное перемещение грузов с одного уровня на другой

14. Торговая деятельность, осуществляемая с помощью торговых автоматов, это…
а) оптовая торговля
б) вендинговая торговля
в) интернет-торговля
г) автоматизированная торговля

15. Какое оборудование не предназначено для автоматизации работы склада?
а) сканер штрихкодов
б) терминал сбора данных
в) принтеры этикеток
г) грузовые тележки

Часть Б

Задача № 1

Розничная сеть имеет 15 небольших точечных продаж. Один раз в 3 дня директор объезжает точки продаж, собирает заказы продавцов, развозит товары. Бухгалтерские отчеты сдает принятый на условиях аутсорсинга бухгалтер. Определите структуру управления, свойственную данной коммерческой организации. Схематично изобразите решение.

Задача № 2

Рассчитайте коэффициент установочной площади магазина (площади, занятой торговым оборудованием, кассовой зоной и т.п.), если известно, что сумма площадей оснований оборудования составляет 300 кв.м., а площадь торгового зала равна 900 кв.м.

Задача № 3

Рассчитайте фондовооруженность общетоварного склада, если известно, что балансовая стоимость оборудования равна 800 тыс. руб., а среднесписочная численность составляет 40 человек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;

б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торгово-технологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

Часть А

1. Реальный (действительный) спрос – это..
а) спрос, не связанный с уровнем товарного предложения
б) весь фактический спрос на товары
в) неудовлетворенный спрос

2. К организаторам оптового оборота относят:
а) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
б) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
в) склады оптовиков, магазины склады;
г) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней.

3. Налог с продаж устанавливается на стоимость товаров (услуг), …
а) исключая НДС и акцизы
б) реализуемых за наличный расчет, включая НДС и акцизы
в) включая НДС и акцизы

4. К организационно-правовым формам коммерческих организаций в торговле относятся …
а) хозяйственное товарищество, простое товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью
б) потребительский кооператив, открытое и закрытое акционерные общества, корпоративные организации
в) религиозные и общественные организации, ассоциации и союзы, акционерные общества
г) хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, унитарные предприятия, производственный кооператив
д) потребительский кооператив, хозяйственное товарищество и хозяйственное общество, государственные и муниципальные унитарные предприятия

5. Валовой доход коммерческой организации – это …
а) выручка от реализации товаров и услуг за вычетом затрат на оплату стоимости полученных от поставщиков товаров, включая сальдо внереализационных доходов и расходов
б) выручка от продажи товаров и услуг (товарооборот) за вычетом затрат на их

приобретение за определенный период времени
в) финансовый результат торговой деятельности в виде выручки от реализации товаров и услуг

6. Подсобное помещение торгового предприятия представляет собой..
специально оборудованную часть торгового предприятия, предназначенную для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
часть помещения торгового предприятия, предназначенная для размещения вспомогательных служб
производственное помещение предназначено для размещения технологического оборудования или оказания услуг по изготовлению продукции общественного питания

7. Неверно, что одной из функций торговли является:
а) доведение товаров народного потребления до потребителей
б) формирование цены на потребительские товары и услуги
в) реализация потребительной стоимости, воплощенной товарах
г) получение прибыли и удовлетворение потребностей покупателей.

8. Неверно, что торговля – это …
а) вид предпринимательской деятельности
б) отрасль экономики
в) форма товарноденежного обмена
г) рынок

9. Формат магазина определяет…
а) совокупность технических и технологических характеристик торгового объекта, определяющих его рыночную позицию и принадлежность к одному из распространенных в мировой практике типов
б) совокупность таких характеристик магазина, как торговая площадь и форма торгового обслуживания
в) совокупность таких характеристик магазина, как его ценовая и ассортиментная политика
г) совокупность характеристик ассортимента

10. Что из перечисленного ниже нельзя считать формой дистанционной торговли
а) посылочная торговля
б) торговля по каталогам
в) разносная торговля
г) интернет торговля
11. Размещение товаров, поступивших в транспортной таре или навалом, в потребительскую тару (упаковку) – это:
а) фасовка товара
б) маркировка товара
в) перегрузка товара
г) инвентаризация товара.

12. Транзитные склады – это…
а) перевалочные склады
б) таможенные склады

в) универсальные склады
г) склады общего пользования.

13. Измерительный прибор для определения массы товаров – это…
а) амперметр
б) весы
в) ричтрак
г) терминал сбора данных.

14. Как называется показатель, рассчитываемый путем деления суммы площадей оснований оборудования на площадь торгового зала магазина?
а) коэффициент демонстрационной площади
б) коэффициент установочной площади
в) коэффициент фондоотдачи
г) коэффициент фондоемкости

15. В каком из перечисленных случаев расходы организации увеличивают стоимость основных средств?
а) ремонта
б) реконструкции
в) во всех вышеперечисленных случаях

Часть Б

Задача № 1

На основании данных, представленных в таблице 1., определите прибыль от продаж и рентабельность коммерческой организации в сфере торговли

Таблица 1.

Экономические показатели предприятия торговли по отдельным видам реализуемой продукции

Продукция	Количество реализованной продукции, тонн	Средняя цена реализации, руб./тонна	Себестоимость изделий, руб./тонна	Выручка тыс. руб.	Прибыль	Рентабельность продукции, %
Колбаса любительская	2700	80000	71000			
Итого						

Задача № 2

Рассчитайте коэффициент экспозиционной (демонстрационной) площади магазина, если известно, что сумма площадей всех элементов оборудования для выкладки (демонстрации) товаров составляет 900 кв.м., а площадь торгового зала магазина равна 1000 кв.м.

Задача № 3

Предприятие три года назад приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 600 тыс. руб. Срок полезного использования 5 лет. Чему равна сумма ежегодных амортизационных отчислений?

Часть В

Краткий отчет о прохождении практики

(письменно)

1. Охарактеризуйте базу практики, укажите:
а) вид экономической деятельности организации;
б) организационно-правовую форму, в которой зарегистрировано и осуществляет коммерческую деятельность организация;
в) вид торговой деятельности;
г) тип торгового предприятия;
д) методы и формы продажи товаров.
2. Кратко опишите рабочее место практики (секция, отдел) и торгово-технологические операции, которые Вы выполняли.
3. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

Тест 1.

1. Главная цель коммерческой деятельности –
А) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка товаров
Б) ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами
В) получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания.

2. Разновидность предпринимательской деятельности, самостоятельно и на свой риск осуществляемой физическими и юридическими лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке в качестве предпринимателя это ….
А) предпринимательская деятельность
Б) Коммерческая деятельность
В) Коммерческие процессы
3. Определите, а каком принципе коммерческой деятельности идет речь. Коммерческие звенья торгового предприятия должны работать как единый и слаженный механизм: тесная связь предприятия с поставщиками, купля-продажа товаров в зависимости от структуры рыночного спроса, управление продвижением товаров к покупателю. Эффективность коммерческой деятельности во многом зависит от всестороннего анализа внутренней и внешней среды, на основе которого принимаются взвешенные адекватные решения в коммерческой работе.
А) *Комплексный подход к коммерческой работе.*
Б) *Развитие рынков товаров.*
В) *Обеспечение учета издержек, связанных с коммерческой деятельностью.*

4. По характеру выполняемых в сфере товарного обращения функций процессы и операции, совершаемые в торговле, можно подразделить на два вида
А) Производственные, или технологические;
Б) Коммерческие, или чисто торговые.
В) все ответы верны
5. Можно ли в качестве субъекта потребительского рынка рассматривать государство?
а) да
б) нет
в) только в качестве регулятора денежно кредитного обращения
г) только в качестве регулятора конкуренции и обеспечения антимонопольной деятельности
6. *Внутреннюю среду* торгового предприятия представляют:
А) производственные, технические, экономические, финансовые и кадровые ресурсы; функциональные службы;
Б)товарно-материальные ценности; торгово-технологические процессы; складское хозяйство;
В) информационно-компьютерное обеспечение.
Г) все ответы верны.
7. Под инфраструктурой потребительского рынка принято понимать…
а) совокупность институтов и средств, поддерживающих взаимосвязи между продавцами и покупателями
б) логистику, продвижение товаров и их обмен на деньги
в) организацию коммерческой деятельности субъектов потребительского рынка
г) комплекс торгово технологических операций
8. Аукцион – это
А) способ продажи отдельных товаров в виде публичного торга по принципу “кто больше заплатит”, проводимого в заранее установленном месте и в заранее обозначенное всеми с правом предварительного осмотра товаров.
Б) постоянно действующий оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары.
В) рынок, который обеспечивает взаимодействие нескольких лиц или организаций с целью приобретения услуг или продукции.
9. В торговой практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций:
А) прямой и косвенный.
Б) прямой
В) косвенный
10. Оптовые посредники, как правило, используют….
а) не используют переход прав собственности на товар
б) переход прав собственности на товар
в) принцип самообслуживания и наличного расчета за товары
г) развозную и разносную формы торговли с правом перехода собственности конечному покупателю

Тест 2.

1. Деятельность по купле-продаже товаров и оказанию услуг контрагентам, нацеленная на обеспечение конкурентоспособности и получение прибыли путем удовлетворения потребностей розничных торговых предприятий в товарах и услугах высокого качества это…

А) Коммерческая деятельность оптовых предприятий

Б) Коммерческая деятельность розничных предприятий

В) Коммерческая деятельность оптовых и розничных предприятий.

2. Розничная торговля – это….

А) это деятельность по купле-продаже товаров и оказанию услуг контрагентам, нацеленная на обеспечение конкурентоспособности и получение прибыли путем удовлетворения потребностей розничных торговых предприятий в товарах и услугах высокого качества.

Б) Деятельность по купле-продаже товаров и оказанию услуг контрагентам, нацеленная на обеспечение конкурентоспособности и получение прибыли путем удовлетворения потребностей розничных торговых предприятий в товарах и услугах высокого качества

В) деятельность по продаже товаров конечным потребителям для их личного некоммерческого использования

3. Бизнес – это …

А) инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела

Б) торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг; в широком смысле слова – предпринимательская деятельность.

В) розничная продажа товара (выбор методов продажи, организация обслуживания покупателей, осуществление мероприятий по созданию привлекательной атмосферы торгового зала).

4. …… неотъемлемый продукт рынка, обладающий потребительной стоимостью, форма обмена – деньги.

А)Услуга

Б)договор

В) Товар

5. *Объектами коммерческой деятельности* выступают

А) товары и услуги

Б) рынок

В) покупатели и продавцы

6. Субъектами предпринимательской деятельности в РФ могут быть …

А) не ограниченные в своей дееспособности граждане РФ,

Б) иностранные граждане, лица без гражданства.

В) российские и иностранные юридические лица.

Г) все ответы верны.

7. Под торговым предприятием понимается…
А) независимый хозяйствующий субъект с правовым статусом юридического или физического лица, деятельность которого связана с закупкой и реализацией товаров, а также с другими видами деятельности, не запрещенными законом.
Б) предприятие, имеющее устав, расчетный счет в банке, печать и прошедшее процедуру государственной регистрации.
В) представляет собой хозяйствующий субъект с правами юридического или физического лица, созданный за счет капитала только одного владельца или членов одной семьи.

8. Частное предприятие …
А) находится в личной собственности одного владельца и выступающего от его имени. Для его развития предоставляется право найма рабочей силы.
Б) вид хозяйственных товариществ, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам не только в размере вкладов в складочный капитал, а всем принадлежащим им имуществом, то есть полную, неограниченную ответственность.
В) основано на семейной собственности и использовании труда членов одной семьи, проживающих совместно. При этой форме деятельности использовать наемный труд также запрещается.
9. Товарищество на вере …
А) коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой две категории членов: полные товарищи и вкладчики-коммандитисты.
Б) учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

В) одна из организационно-правовых форм, предусмотренная законодательством Российской Федерации (Гражданский кодекс РФ, ст. 95) для коммерческих организаций.

10. Открытое акционерное общество (ОАО) –
А) форма организации публичной компании; акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц (в противоположность открытому).
Б) Хозяйственное общество признается дочерним, если основное хозяйственное общество или товарищество преобладает в его уставном капитале или заключает договор о возможности определять его решения.
В) форма организации публичной компании; акционерное общество. Основным отличием от закрытого акционерного общества является право акционеров отчуждать свои акции физическим или юридическим лицам без решения общего собрания акционеров.

Тест 3.

1. Пассивная часть основных фондов состоит из следующих групп:

А) Сооружения

Б) Здания, склады, сооружения

В) Здания, склады

2. Первоначальная стоимость основных фондов

А) это стоимость их воспроизводства на конкретный момент времени. Она позволяет оценить стоимость различных по сроку ввода в действие основных фондов и определяется на основе прейскурантов переоценки.

Б) определяется как сумма затрат на строительство или приобретение фондов, включая и монтажные работы.

В) это размер невозмещенной стоимости, сохранившейся в основных фондах после определенного периода их функционирования.

3. Соотнесите данные определения:

А) фондооснащенность	1. стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период;
Б) фондовооруженность	2. отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.
В) фондоотдачу отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.	3. стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период;

Ответ: а2, б 3, в 3.

4. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному признаку или их совокупности. Этот термин произошел от французского слова *assortiment*, что означает подбор различных видов и сортов товаров –это …

А) Ассортимент товаров

Б) промышленный ассортимент

В) торговый ассортимент

5. набор товаров, представленный небольшим количеством групп, видов и наименований, которые удовлетворяют ограниченное число потребителей это…

А) Промышленный ассортимент

Б) Торговый ассортимент

В) Простой ассортимент

6. набор товаров различных видов и наименований, удовлетворяющих аналогичные потребности. Он является составной частью группового ассортимента это…
А) Укрупненный ассортимент
Б) Видовой ассортимент
В) Марочный ассортимент
7. Рациональный ассортимент это…
А) набор товаров, наиболее полно удовлетворяющий реально обоснованные потребности, которые обеспечивают максимальное качество жизни при определенном уровне развития науки, техники и технологий.
Б) набор товаров, удовлетворяющих реальные потребности с максимально полезным эффектом для потребителя при минимальных затратах на их проектирование, разработку производства и доведение до потребителей.
В) Смешанный ассортимент
8. Ассортиментная политика это…
А) это одна из важнейших составляющих конкурентной стратегии компании. Вопрос о расширении/сужении ассортимента выпускаемой/продаваемой продукции может иметь различные решения в зависимости от целого комплекса конкретных условий, таких как отрасль, товарная группа, размеры фирмы и прочие конъюнктурные составляющие.
Б) одно из направлений рационального формирования ассортимента – проводится, как правило, в условиях насыщенного рынка. Но и в условиях насыщенного рынка обновление ассортимента может быть следствием дефицита сырья, производственных мощностей, необходимых для производства ранее выпускавшихся товаров.
В) характеризуется количеством видов, разновидностей и наименований товаров однородной группы. Показатели полноты могут быть действительными и базовыми.
9. Розничный товарооборот это…
А) представляет собой объем продажи товаров населению через все каналы реализации и означает завершение процесса обращения товаров на потребительском рынке.
Б) это выручка от реализации товаров и услуг (товарооборот) за вычетом затрат на оплату стоимости полученных от поставщиков товаров.
В) сумма денежных средств, полученных от реализации товаров, за счет разности между ценой продажи товаров (товарооборотом) и ценой их приобретения. Эта часть валового дохода представляет собой торговую надбавку
10. Представляет собой разницу между балансовой прибылью и суммами, отчислений и платежей в бюджеты разных уровней это…
А) Розничный товарооборот
Б) это выручка от реализации товаров и услуг (товарооборот) за вычетом затрат на оплату стоимости полученных от поставщиков товаров.
В) Чистая прибыль

Тест 4.

1. *Хозяйственные связи* это…

А) торговое предприятие, организация, учреждение или гражданин-предприниматель, реализующие товары оптом или в розницу.

Б) это организация, учреждение или гражданин-предприниматель, производящие товары для реализации

В) неотъемлемая часть коммерческой деятельности, включающая экономические, организационно-правовые, финансовые отношения между поставщиками и покупателями. Их рациональность является условием динамичного развития экономики и сбалансированности спроса и предложения.

2. Поставщики – оптовые предприятия это…

А) закупают товары у поставщиков-изготовителей, а также у оптовых посредников и реализуют их оптовым покупателям (розничным торговым предприятиям, агентам, брокерам, розничным торговцам и т.д.).

Б) производственные предприятия, фирмы, индивидуальные предприниматели и т.д., выпускающие товары потребительского назначения различного ассортимента для удовлетворения спроса потребителей.

В) Местные поставщики-изготовители

3. По форме собственности поставщики могут быть

А) частными; государственными; иных форм собственности.

Б) муниципальными; кооперативными;

В) все ответы верны

4. Это деловое взаимное общение с целью достижения совместного решения.

А) переговоры

Б) переговорщик

В) ассистент

5. Этот прием направлен на уточнение информации с помощью ее краткого повторения.

А) Пояснение.

Б) Парафраза.

В) Прием Сократа

6. соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей

А)порядок

Б) договор

В) соглашение

7. По договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется …

А) передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

Б) передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, связанный с предпринимательской деятельностью

В) передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования.

8. Важная форма хозяйственных связей оптовых поставщиков и покупателей товаров.

Он по существу является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поставок товаров.
А) Договор купли-продажи.
Б) Договор розничной купли-продажи.
В) Договор поставки.

9. Договор купли-продажи это…

А) это договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)
Б) передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
В) Важная форма хозяйственных связей оптовых поставщиков и покупателей товаров. Он по существу является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поставок товаров.
10. Поставка товаров для государственных нужд (например, для Министерства обороны РФ, МИДа РФ, МЧС РФ, пополнения страховых резервов, районов Крайнего Севера и т.п.) устанавливается органами:
А) Министерства юстиции
Б) государственного управления предприятиям различных форм собственности путем определения конкретных объемов производства (поставки) тех или иных видов товаров.
В) Министерством обороны Российской Федерации

Организация торговли

Тест 1.

1. *Товарное обращение это…*

А) это экономическая форма доведения результатов производства до потребителей в условиях товарных отношений.

Б) отрасль народного хозяйства, субъекты торговой деятельности которой реализуют товарную продукцию и оказывают торговые услуги на рынке и территории страны;

В) это процесс обращения объектов гражданского права или продуктов труда посредством договора.

2. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием.

А) Оптовая торговля

Б) Розничная торговля

В) торговля

3. торговля России с другими странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг это …

А) *внешняя торговля*

Б) внутренняя торговля

В) торговля

4. Растет конкурентная борьба между субъектами отношений. Она ведется в следующих направлениях:

А) Конкуренция между существующими формами обслуживания.

Б)Конкуренция за рынок сбыта между торговыми посредниками и производителями.

В) Конкуренция за выход на новые рынки.

5. *внутренняя торговля* это …

А) торговля России с другими странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг.

Б) отрасль народного хозяйства, субъекты торговой деятельности которой реализуют товарную продукцию и оказывают торговые услуги на рынке и территории страны;

В) это процесс обращения объектов гражданского права или продуктов труда посредством договора.

6. это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения это…

А) просрочка

Б) неустойка

В) задолженность

Тест 2.

1. В структуру общенационального рынка входят:

А) Рынок экономических ресурсов или факторов производства.

Б) Рынок товаров и услуг (потребительский рынок).

В) Финансовый рынок (инвестиции, ценные бумаги, деньги, валюта).

Г) все ответы верны

2. *Система общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между государством, изготовителем и продавцом, исполнителем и потребителем в процессе изготовления, реализации и эксплуатации товаров, выполнения работ и оказания услуг это…*

А) *Потребительский рынок*

Б) *рынок*

В) Объект рынка

3. *К объектам рынка* относятся:

А) потребительские товары и услуги, рабочая сила финансовый капитал, интеллектуальная собственность, средства производства.

Б) интеллектуальная собственность, средства производства.

В) потребительские товары и услуги,

4. *Товарное предложение это…*

А) именуется продукция, производимая внутри страны и завозимая по импорту, предназначенная для продажи населению, снабжения социальных учреждений и специального континента потребителей, для переработки и хозяйственных нужд, а также для создания товарных запасов.

Б) количество товаров или услуг на рынке, предложенное на рынке при данном уровне цен.

В) *это денежное выражение стоимости товара*.

5. *Франчайзинг это…*

А) система отношений между правообладателем, который предоставляет другой стороне – пользователю право использовать в его предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю (товарный знак, фирменный стиль, технологии ведения бизнеса на возмездной основе по договору концессии

Б) это часть внешней окружающей среды, с которой торговое предприятие непосредственно взаимодействует

В) совокупность внешних и внутренних элементов и факторов, формирующих конкурентные условия развития рынка, которые определяют возможности достижения субъектом поставленных целей.

6. Элементы окружающей среды, которые непосредственно влияют на результаты работы, обеспечивают торговлю потребительскими товарами, устанавливают отпускные или оптовые цены на производимую продукцию это...

А) Посредники и партнеры

Б) Поставщики

В) Покупатели

Тест 3

1. юридическое лицо, осуществляющее торговую деятельность через имущественный комплекс. Наличие обособленного имущества у хозяйствующего субъекта создает необходимые предпосылки для организации торговли.

А) торговая организация
Б) коммерческая организация
В) общество с ограниченной ответственностью

2. По степени концентрации (главный критерий – средняя численность) различают:

А)крупные предприятия	1. от 101 до 250 человек
Б) средние предприятия	2. до 100 человек в промышленности, до 50 человек в торговле
В) малые предприятия	3. от 251 человека

А3, Б1,В2

3.это гражданин, имеющий намерение заказать (купить) и использовать товары (работу, услугу) исключительно для личных нужд, не связанных с получением прибыли.
А) потребитель
Б) заказчик
В) покупатель

4. Потребительское поведение – это…
А) формирования спроса потребителей на разнообразные товары
Б) процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги, определяет развитие их производства и потребления на рынке.

В) это свойство экономических благ удовлетворять потребности при их потреблении.

5. структура расходов потребителей (при определенном уровне бюджетного дохода), с которой достигается общая полезность от всего набора потребительских благ. Изменяя структуру потребления в направлении увеличения расходов на одни товары за счет других, потребитель не в состоянии увеличить общую полезность.
А) потребительское поведение
Б) рынок
В) Предельное количество

Тест 4.

1. Оптовая торговля это…

А) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием.

Б) формирование эффективной товаропроводящей системы (широкий географический охват, большая пропускная способность, низкие удельные издержки, доходность отрасли);

В) организация рационального товародвижения от производителей к розничным торговым организациям посредством реализации комплекса торгово-технологических функций

2. Основная цель оптовой торговли…

А) создание развитой инфраструктуры и обеспечение бизнес-процессов продвижения товаров от производителей к рознице

Б) обеспечить товароснабжение розничной торговли.

В) обеспечение интенсивности товарных потоков;

3. Основная функция брокера

А) свести покупателя с продавцом.

Б) торгово-посредническая деятельность

В) поиск потенциальных документов

4. Товарные биржи – это …

А) постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором совершаются крупнооптовые сделки купли-продажи качественно однородных стандартизированных биржевых товаров (например, мука, зерновые, хлопок, энергетические товары, цветные и драгоценные металлы и др.) на основании фьючерсных контрактов.

Б) крупные оптово-розничные фирмы, интегрированные в сферу производства и финансов, также осуществляют экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров

В) предприятия оптовой торговли, на которых осуществляются торгово-технологические процессы по закупке, хранению и продаже товаров крупными партиями. Базы располагаются в районах производства (выходные базы) или в районах потребления (торгово-закупочные базы).

5. Аукцион – это

А) способ продажи отдельных товаров в виде публичного торга по принципу “кто больше заплатит”, проводимого в заранее установленном месте и в заранее обозначенное всеми с правом предварительного осмотра товаров.

Б) постоянно действующий оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары.

В) рынок, который обеспечивает взаимодействие нескольких лиц или организаций с

целью приобретения услуг или продукции.
6. Методы товароснабжения магазинов
А) централизованный
Б) децентрализованный
В) все ответы верны.

Тест 5.

1. Приняты к учету товары в розничной торговле (учет ведется по продажным ценам, общий режим налогообложения):
а) Дт 41,19 Кт 60
б) Дт 41 Кт 60
в) Дт 41,19 Кт 60; Дт 41 Кт 42

2. В розничной торговле поступившие товары учитываются:
1. По покупным ценам
2. По продажным ценам
3. По фактической себестоимости

3. На предприятиях розничной торговли облагаемым НДС оборотом выступает:
1. Стоимость реализованных товаров
2. Величина торговой наценки по поступившим товарам
3. Сумма реализованной торговой наценки

4. Валовой доход для предприятий розничной торговли представляет собой:
1. Чистую прибыль
2. Выручку от реализации товаров
3. Реализованную торговую наценку

5. В розничной торговле товары, учитываемые по продажным ценам, показываются в балансе:
1. По продажным ценам, включая НДС
2. По покупным ценам, включая НДС
3. По продажным ценам без НДС
4. По покупным ценам без НДС

6. В розничной торговле товары, учитываемые по покупным ценам, показываются в балансе:
1. По продажным ценам, включая НДС
2. По покупным ценам, включая НДС
3. По продажным ценам без НДС
4. По покупным ценам без НДС

7.В организациях, использующих в качестве учетных цен розничные, стоимость товаров товары в балансе определяется как:
1. Сальдо счета 41
2. Разница между сальдо счета 41 и 44
3. Разница между сальдо счета 41 и счета 42

Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда.

Тест 1.

1. Стоимостная (денежная) оценка основных средств необходима для…

А) необходимости проводить переоценку основных средств, за базу которой принимается их первоначальная стоимость, уточненная инвентаризационным путем.

Б) анализа динамики их стоимости, установления величины износа, реновационных начислений, расчета себестоимости продукции или услуг, определения степени эффективности использования.

В) предоставления услуг; обеспечения работы и отдыха работников торгового предприятия; повышения производительности труда их работы и эффективности хозяйствования всего предприятия.

2. постепенная утрата основными средствами своих функциональных первоначальных свойств, происходящая не только в процессе их полезного использования, но и при бездействии (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии).

А) Физический износ

Б) Деформация

В) амортизация

3. Амортизация начисляется по всем объектам основных средств, за исключением:

А) объектов основных средств, получаемых по договорам дарения и безвозмездно в процессе приватизации; объектов жилищного фонда, внешнего благоустройства и других аналогичных объектов лесного и дорожного хозяйства;

Б) объектов основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования);

В) многолетних насаждений, не достигших эксплуатационного возраста.

Г) все ответы верны

4. Метод уменьшаемого остатка (ускоренной амортизации основных средств) характеризуется:

А) быстрым формированием амортизационного фонда;

Б) возможностью для предприятия получить собственные ресурсы на капитальные вложения, на обновление основных средств.

В) все ответы верны

5. соотнесите определения

А) фондооснащенность	1. стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период;
Б) фондовооруженность	2. отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.
В) фондоотдача	3. стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период;

Ответ: а2, б 3, в 3.

Тест 2.

1. Где применяют немеханическое оборудование?
А) в торговом зале магазина
Б) в бункерах
В) в подсобных помещениях
2. По месту установки немеханическое оборудование бывает:
А) пристенное
Б) островное
В) торговое
3. По назначению немеханическое оборудование бывает:
А) универсальное
Б) встроенное
В) специализированное
4. По месту использования немеханическое оборудование подразделяется:
А) для торговых залов
Б) для подсобных помещений
В) настенное
5. Магазин, торгующий одеждой оснащен:
А) примерочной кабиной
Б) вешалами
В) шкафами для хлеба
6. В торговом зале магазина применяют:
А) прилавки
Б) вешала
В) горки
Г) все ответы верны
7. Для чего служат вешала:
А) для выкладки товаров
Б) для размещения упаковочных материалов
В) для демонстрации и продажи верхней одежды
8. Стеллажи служат для:
А) продажи товаров
Б) хранения без упаковки
В) хранения в ящиках
9. Контейнеры служат для:
А) хранения товаров в ящиках
Б) хранения и перевозки
В) хранения, перевозки и продажи

Тест 3.

1. Процесс мытья может осуществляться тремя способами:
а) гидравлическим, гидромеханическим и гидродинамическим.
б) гидромеханическим и гидродинамическим
в) гидравлическим
2. Гидравлический способ характеризуется:
а) мытье овощей и корнеплодов перед механической очисткой.
б) ополаскивание душевым устройством
в) воздействием струй воды на загрязненную поверхность либо отмачиванием под слоем воды.
3. Для мытья овощей, фруктов, ягод и бобовых культур, а также для охлаждения их после тепловой обработки используют
а) моечно-встряхивающую машину
б) Щеточная моечная машина
в) посудомоечная машина
4. Водопылесосная машина КУ-001 (рис. 5.4) предназначена
а) Для обработки внутренних стенок и устройств в аппаратах различной вместимости и назначения
б) для сбора с поверхности пола грязной воды или отработанного моющего раствора при механизированной мойке полов, а также удаления пыли в помещениях.
в) специализированная машина для мойки столовых приборов
5. Универсальный привод П-Н состоит из
а) двухступенчатого соосного зубчатого редуктора, двухско-ростного двигателя, картера, кожуха, пульта управления и сменных исполнительных механизмов.
б) состоит из электродвигателя и двухступенчатого цилиндрического редуктора. Для крепления сменных механизмов на корпусе имеется присоединительная горловина с рабочим валом и специальными винтами для крепления хвостовиков сменных механизмов.
в) оснащен двухскоростным электродвигателем и смонтирован на трубчатой стойке, оснащенной тремя роликами с резиновым покрытием. Два ролика снабжены тормозными устройствами.
6. Слайсер это…
а) это машина для нарезки гастрономических товаров (колбас, овощей, твердых сортов сыра и др.).
б) машины предназначены для нарезки хлеба ломтиками заданной толщины. Хлебобулочные изделия, в особенности свежие, имеют пористую структуру и при нарезании легко деформируются.
в) предназначена для обработки мягких сортов сыра: мелкая нарезка и натирание (кубики, крошка, спагетти).

Тест 4.

1.Применение простейших видовподъемно-транспортного А)оборудования способствует:

Б)облегчению трудоемких и тяжелых работ по перемещению грузов

В)повышению производительности и культуры труда

Г)ускорению погрузочно-разгрузочных работ и сокращению длительности д)простоя транспорта

все ответы верны

2.К грузоподъемным машинам не относятся:

А)домкраты

Б)ленточные конвейеры

В)лебедки (тали)

Г)грузоподъемные краны

3.К транспортирующим машинам относят:

А)транспортеры

Б)оборудование пневматического и гидравлического транспорта

В)все ответы верны

4.Специальное транспортное средство, предназначенное для поднятия, А)переноса и складирования различных грузов с помощью вил или других Б)рабочих приспособлений это...

В)лифты грузовые

Г)штабелеры

погрузчики

мостовые краны

5. Грузоподъемные машины- это машины

А)непрерывного действия

Б)периодического действия

В)автоматические периодического действия

Г)нет верного ответа

6. Совокупность приспособлений, механизмов и машин, предназначенных а)для разгрузки транспортных средств и перемещения грузов- это...

Б)разгрузочное оборудование;

В)механизированное оборудование;

Г)подъемно-транспортное оборудование

Д)подъемное оборудование

7.Транспортирующие машины и механизмы применяют

А)для горизонтального и слабонаклонного перемещения грузов

Б)для вертикального и слабонаклонного перемещения грузов

В)для внутрискладского перемещения и складирования грузов

8.Грузоподъемные машины являются машинами

А)периодического (циклического) действия

Б)непрерывного действия

В)все ответы верны

Тест 5.

1. Конечный продукт КНЭ- 25
А) кофе эспрессо
Б) горячая вода
В)кипяток

2.Варочное оборудование включает в себя:
А) пищеварочные котлы, технологической средой которых является вода или бульон; автоклавы, в которых тепловая обработка осуществляется паром при температуре;
Б) пароварочные аппараты, в которых технологический процесс приготовления пищи осуществляют паром при температуре; вакуум-аппараты, рабочей средой которых является греющий пар при температуре
В) все ответы верны
3. Варочный котел МЗ-2С-2446 (см. рис. 6.5) имеет;
А) две стойки, две цапфы, паровую рубашку, корпус, мешалку (варочный котел _ МЗ-2С-244а выпускается без мешалки) и электрооборудование.
Б) две стойки, две цапфы, паровую рубашку, корпус, и электрооборудование.
В) две стойки, две цапфы и электрооборудование
4. Жарочная поверхность представляет из себя гладкую поверхность из нержавеющей стали, которая с помощью ТЭНов нагревается от …
А) 50 до 300 °С
Б) 180...190 °С
В) 150...300 °С.
5. Сканеры штрих-кода …
А) устройства, предназначенные для считывания информации со штрих-кодов, нанесенных на упаковку товара, с последующей передачей информации на POS-терминал, компьютер или кассовый аппарат.
Б) может быть использован в торговых предприятиях и предприятиях общественного питания — супермаркетах, гипермаркетах, универмагах, фаст-фудах, дискаунте-рах, магазинах Cash&Carry, аптеках — везде, где основным требованием является скорость печати.
В) предназначен для быстрой загрузки и удобного удаленного обслуживания во время подзарядки батарей (время зарядки — 6 часов). Имеет защиту от перенапряжения.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»
(МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение;
МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности;
МДК.02.03 Маркетинг;
ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности);
ПМ.02.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 4

III. Структура и содержание учебного материала профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» 8

Объем профессионального модуля 8

IV. Условия реализации учебной дисциплины 29

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности) 38

Приложения 70

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.04.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих олжностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и онкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла

учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности

38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.02.01 «Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.01 «Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.02 «Анализ финансово- хозяйственной деятельности», МДК.02.03 «Маркетинг» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и техники, передовой организации труда, методов работы с современными средствами в области организации и проведении экономической и маркетинговой деятельности.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей;
2. Освоение видов социальных технологий, используемых в практической деятельности конкретной организации в рамках организации и проведения маркетинговой деятельности;
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики деятельности организации;
4. Приобретение опыта работы в команде.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- оформления финансовых документов и отчетов;
- проведения денежных расчетов;
- расчета основных налогов;
- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
- выявления потребностей (спроса) на товары;
- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;
- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;
- анализа маркетинговой среды организации;

уметь:

- составлять финансовые документы и отчеты;
- осуществлять денежные расчеты;
- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;
- рассчитывать основные налоги;
- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;
- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;
- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;
- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;

знать:

- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;
- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;
- основные положения налогового законодательства;
- функции и классификацию налогов;
- организацию налоговой службы;
- методику расчета основных видов налогов;
- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;
- составные элементы маркетинговой деятельности: цели,

задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;

- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;
- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;
- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;
- этапы маркетинговых исследований, их результат;
- управление маркетингом.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.02.01 «Финансы, налоги и налогообложение», МДК.02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», МДК.02.03 «Маркетинг», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Код	Наименование результата обучения
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

Код	Наименование результата обучения
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

III. Структура и содержание учебного материала профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.02, в том числе	**328**
МДК.02.01, обязательная нагрузка	114
МДК.02.02, обязательная нагрузка	63
МДК.02.03, обязательная нагрузка	79

Учебная практика	-
Производственная практика (по профилю специальности)	72
Самостоятельная работа	**128**
Консультация	**4**
Экзамен квалификационный	**-**

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов *(макс. учебная нагрузка и практики*	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов *(если предусмотрена рассредоточенная практика)*
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Консультация	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности									
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12 ПК 2.1 - ПК 2.9	**МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение**	**171**	114	53		4	57			
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12 ПК 2.1 - ПК 2.9	**МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности**	**94**	63	35			31			
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12 ПК 2.1 - ПК 2.9	**МДК.02.03. Маркетинг**	**119**	79	33			40			
ОК 1 - ОК 12 ПК 2.1 - ПК 2.9	**Производственная практика (по профилю специальности), часов**	**72**								72
	Всего:	**456**	**256**	**121**	**-**	**4**	**128**	**-**	**-**	**72**

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
ПМ.02 Организация и проведение маркетинговой деятельности				
МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение				
Тема 1.1.1. Сущность денег, денежный оборот. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***	**7**		
	Введение. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности Роль денег в рыночной экономике.	3	1	
	1. **Денежный оборот.** Функции денег. Эмиссия денег. Денежные агрегаты. Каналы движения денег. Наличный денежный оборот. Безналичный денежный оборот. Платежный оборот. Расчеты по платежам. Инфляция, ее последствия. Денежная система Российской Федерации.	4	1	
	2. Показатели денежного обращения, необходимые для ведения коммерческой деятельности.		2	
	3. **Финансовая политика государства.** Изучение документов Правительства о финансовой политике и перспективах развития финансовой системы России.		2	
	Практические занятия	**4**		**10**
	1. Расчет потребительской корзины. Тест	4		5
	2. Семинар «Меры правительства по предотвращению			5

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
		инфляции» (групповая дискуссия)			
Тема 1.1.2. Финансовая система страны. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**8**		
	1.	Сущность и функции финансов. Понятие финансов, их отличие от денег. Признаки финансов. Функции финансов. Распределительная функция финансов. Перераспределение финансов. Контрольная функция финансов.	8	2	
	2.	**Финансовая система страны.** Звенья финансовой системы. Общая характеристика государственных и коммерческих финансов. Роль хозяйствующего субъекта в финансовой системе и в экономическом развитии страны. Государственный кредит. Государственный долг. Внутренний и внешний.		2	
	3.	Субъекты финансового рынка, их характеристика и роль в экономике государства. Субъекты финансового рынка и их взаимоотношения. Финансовые инструменты. Государственные ценные бумаги.		2	
	Практические занятия		**6**		**10**
	1.	Расчет доходности ценных бумаг и риска операций с ними. Тест	6		5 5
Тема 1.1.3. Банковские операции Формируемые компетенции: ПК 2.1 –	***Содержание учебного материала***		**8**		
	1.	**Банковская деятельность.** Сущность банковской деятельности. Центральный	8	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12		банк России. Функции банковской системы. Основные операции банков. Кредитование.			
	2.	**Операции по счетам клиентов.** Виды счетов банков, их характеристика. Платежное поручение. Депозит. Ставка рефинансирования Центрального Банка. Конвертирование валют.		2	
	3.	**Ценные бумаги.** Акции, облигации, векселя.		2	
	Практические занятия		**8**		**10**
	1.	Расчет суммы процентов по кредиту и депозиту. Практикум. Тест	8		5
	2.	Составление договора по кредиту.			5
Самостоятельная работа по разделу 1			**14**		
1. Изучение банковских операций с чеками, аккредитивами. 2. Составление договора по депозиту. 3. Изучение доверительного управления, факторинга.			14		
Тема 1.2.1. Понятие и экономическая сущность налогов. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**8**		
	1.	**Налоговая система России.** Признаки налога. Функции налога. Налоговое правоотношение. Совокупность налогов. Законодательная база налогообложения. Налоговый контроль, его права и обязанности. Налоговое обязательство. Казначейство России, его роль в финансовой системе России.	8	1	
	2.	**Налоговый учет налогоплательщиков.** Идентификационный номер налогоплательщика.		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	Порядок постановки на учет в налоговых органах физического лица, юридического лица, индивидуального предпринимателя. Правила снятия с налогового учета. Правонарушения налогоплательщика.			
	Практические занятия	**8**		**5**
	1. Работа с Налоговым кодексом РФ, регулирующими налоговые отношения. Тест	8		5
Тема 1.2.2. Структура налога. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	**Содержание учебного материала**	**4**		
	1. **Обязательные элементы налога.** Налогоплательщики, объект налога, налоговая ставка, налоговая база, налоговый период, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.	4	1	
	2. **Прямые и косвенные налоги**		1	
	Практические занятия	**8**	1	**10**
	1. Расчет элементов налога.	8		5
	2. Определение налогового статуса налогоплательщика.			5
Самостоятельная работа по разделу 2		**16**	1	**5**
1. Заполнение Заявления при постановке на учет (физического лица, юридического лица, индивидуального предпринимателя). 2. Составление схем видов налоговых деклараций. 3. Составление схемы «Структура налогового кодекса Российской Федерации». 4. Составление схем «Налоговая декларация, структура, предназначение.»		16		5
Тема 1.3.1. Сущность бюджета. Формируемые	***Содержание учебного материала***	**10**		
	1. **Бюджетный процесс.**	10	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1 - ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12		Понятие бюджета. Виды бюджетов. Бюджетный кодекс. Сущность, Содержание учебного материала и этапы бюджетного процесса. Участники бюджетного процесса. Бюджетное регулирование. Бюджетный федерализм. Бюджетная классификация. Доходы и расходы бюджета. Консолидированный бюджет.			
	2.	**Федеральный бюджет.** Цель и задачи федерального бюджета. Налоговые полномочия. Источники федерального бюджета. Доходы и расходы. Экономическая сущность федеральных налогов.		2	
	3.	**Региональный бюджет.** Цель, задачи, источники региональных бюджетов. Налоговые полномочия региональных бюджетов. Доходы и расходы. Налоговые доходы. Использование методов межбюджетного регулирования. Упрощенная система налогообложения.		2	
	4.	**Местный бюджет.** Особенности экономического содержания местного бюджета. Его цель и задачи. Доходы и расходы местного бюджета. Использование методов межбюджетного регулирования.		2	
	Практические занятия		**10**		**15**

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
	1.	Исчисление федеральных налогов: налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц,	10		5
	2.	Исчисление налога на добавленную стоимость. Практикум			5
	3.	Составление налоговой декларации по НДФЛ.			5
Самостоятельная работа по разделу 3			**12**		**10**
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы 1. Изучение специальных налоговых режимов. 2. Составление налоговой декларации по налогу на прибыль организации. 3. Составление налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость. 4. Исчисление местных налогов. 5. Исчисление налога на имущество организаций 6. Исчисление транспортного налога.			12		
Тема 1.4.1. Основные виды страхования. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**6**		
	1.	**Сущность страхования.** Понятие страхования, его экономическая сущность. Специфика страхования. Фондовый характер страхования. Функции страхования. Обязательное и добровольное страхование. Участники страхования. Виды страхования.	6	1	
	2.	**Отрасли страхования.** Имущественное страхование. Договор имущественного страхования. Виды имущественного страхования. Личное страхование, его цели, задачи, особенности. Смешанное страхование жизни, личное страхование, страхование от несчастных случаев, страхование пассажиров.		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
	3.	**Фонды социального страхования.** Фонд Пенсионного страхования. Фонд социального страхования. Фонд обязательного медицинского страхования.		1	
	Практические занятия		**5**		**5**
	1.	Составление договора страхования. Тест	5		5
Самостоятельная работа работу по разделу 4			**8**		**10**
1.Изучение страхования гражданской ответственности. 2.Страхование во внешнеэкономической деятельности. 3.Система медицинского страхования. Права и обязанности страховщика и страхователя.			8		10
Тема 1.5.1. Контрольная финансовая деятельность государства. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**6**		
	1.	**Система финансового контроля.** Понятие финансового контроля, его цели и задачи. Счетная палата. Комитет государственной Думы по бюджету, налогам, банкам и финансам. Государственная налоговая служба.	6	**1**	
	2.	**Виды финансового контроля.** Общегосударственный финансовый контроль. Ведомственный контроль. Общественный контроль. Виды финансового контроля по срокам. Способы и приемы финансового контроля.		**1**	
	Практические занятия		**4**	.	**10**
	1.	Решение ситуационных задач по применению финансового контроля с использованием сведений бухгалтерского и налогового учета.	4		10
Самостоятельная работа по разделу 5			**7**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
1. Изучить финансовое планирование, прогнозирование, моделирование. 2. Изучить независимый финансовый контроль: аудит, его виды и отличия от ревизии и налоговой проверки. 3. Составить характеристику службы Контрольного ревизионного управления.		7		
Консультация		**4**		
Всего по МДК.02.01		**171/57**		**100**
МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности				
Тема 2.1. Теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***	**8**		
	1. **Анализ финансово-хозяйственной деятельности в системе управления организацией.** Предмет, роль и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности. Классификация видов анализа. Организация и информационная база анализа финансово-хозяйственной деятельности.	8	1	
	2. **Методология и методика анализа финансово хозяйственной деятельности.** Понятия методологии и методики анализа финансово-хозяйственной деятельности. Система показателей, приемы и методы. Методика и способы измерения влияния факторов в факторном анализе. Методика выявления резервов.		1	
	Практические занятия	**14**		**45**
	1. Составление и обработка необходимой	14		10

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
		документации для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности.			
	2.	Практикум по решению задач на традиционные способы обработки информации.			10
	3.	Практикум по решению задач по методике факторного анализа.			10
	4.	Практикум по решению задач по методике определения резервов.			10
	5.	Контрольная работа по методике определения резервов			5
	Самостоятельная работа		**10**		
	1.	Методы факторного анализа: относительных разниц, пропорционального деления.	10		
Тема 2.2. Анализ производства и реализации продукции. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**10**		
	1.	Понятие и анализ объема производства и реализации продукции. Анализ динамики выполнения плана. Обоснование формирования и оценка эффективности ассортиментных программ.	10	2	
	2.	**Анализ состояния и использования основных средств.** Анализ использования производственных ресурсов. Понятие основных средств предприятия. Анализ обеспеченности основными средствами производства. Анализ интенсивности и эффективности использования ОПФ.		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
	3.	**Анализ состояния и использования трудовых ресурсов.** Понятие трудовых ресурсов организации. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами. Анализ производительности труда. Анализ эффективности использования фонда заработной платы.		2	
	Практические занятия		**9**		**30**
	1.	Практикум по решению задач по вопросам анализа производства и реализации продукции.	9		10
	2.	Практикум по решению задач на основе анализа основных средств. Тест			10
	3.	Практикум по решению задач на основе анализа трудовых ресурсов.			10
	Самостоятельная работа		**11**		
	1.	Анализ производственных мощностей	11		
	2.	Анализ эффективности использования фонда заработной платы.			
	3.	Жизненный цикл изделия, техники, технологии и учет его влияния на анализ организационно-технологического уровня.			
Тема 2.3. Анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**10**		
	1.	**Анализ затрат и себестоимости продукции.** Анализ и управление затратами и себестоимостью продукции. Анализ полной себестоимости товарной продукции и по элементам затрат. Анализ затрат на	10	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
		рубль продукции. Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль продукции.			
	2.	**Анализ финансово-хозяйственных результатов деятельности организации и рентабельности.** Понятие финансово-хозяйственных результатов деятельности организации. Формирование и использование прибыли организации. Классификация показателей рентабельности. Анализ прибыли и рентабельности.		2	
	Практические занятия		**12**		**25**
	1.	Практикум по решению задач на анализ затрат и себестоимость продукции.	12		10
	2.	Практикум по решению задач на анализ финансово-хозяйственных результатов деятельности организации. Тест			10
	3.	Практикум по решению задач по основам маржинального и инвестиционного анализа.			
	4.	Контрольная работа по основам маржинального и инвестиционного анализа.			5
	Самостоятельная работа		**10**		
	1.	Взаимосвязь факторов, определяющих уровень затрат на рубль продукции.	10		
	2.	Факторный анализ рентабельности			
Всего по МДК.02.02.			**94/31**		**100**
МДК.02.03 Маркетинг					
Тема 1. Рынок –	***Содержание учебного***		**6**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
объективное условие и базис маркетинга. Формируемые компетенции: ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1-4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***материала***			
	Введение. Роль и место знаний по дисциплине в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы по специальности в сфере профессиональной деятельности. Маркетинг в системе общественного производства.	1	1	
	1. **Маркетинг – наука о рынке: основные понятия.** Рынок как сфера обмена. Конъюнктура рынка. Основные принципы маркетинга. Методы маркетинговой деятельности. Социально-экономическая сущность маркетинга.	1	2	
	2. **Содержание учебного материала, цели и функции маркетинговой деятельности.** Главная цель маркетинга. Функции маркетинга. Управление спросом. Окружающая среда маркетинга.	2	2	
	3. **Концепции управления маркетингом**. Концепция совершенствования производства. Концепция совершенствования товара. Концепция интенсификации коммерческих усилий. Концепция маркетинга. Концепция социально-этического маркетинга.	2	2	
	Практические занятия	**4**		**10**
	1. Практикум по решению задач на сравнение концепций управления маркетингом. Тест	4		10
Тема 2. Потребители	***Содержание учебного***	**6**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
и сегментация рынка Формируемые компетенции: ПК 2.1 – 2.9 ОК 1-4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***материала***				
	1.	**Поведение потребителей.** Факторы поведения потребителей. Система личных потребностей граждан.	2	2	
	2.	**Моделирование поведения потребителей и сегментация рынка.** Модель принятия решения о покупке. Модель поведения конечного потребителя по Филипу Котлеру. Виды сегментирования рынка.	4	2	
	Практические занятия		**6**		**20**
	1.	Построение модели принятия решения о покупке товара Тест	2		10
	2.	Решение ситуационной задачи «Анализ факторов поведения потребителей»	4		10
Тема 3. Маркетинговые исследования Формируемые компетенции: ПК 2.1 – 2.9 ОК 1-4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**10**		
	1.	**Изучение внешней и внутренней среды маркетинга**. Элементы внешней макро- и микросреды маркетинга. Оценка потенциальных возможностей фирмы. Анализ финансово-экономического положения фирмы. Сводная таблица оценки конкурентных позиций фирмы. Матрица Бостонской консалтинговой группы.	2	2	
	2.	**Изучение рынка.** Изучение мотивации потребителя. Определение требований потребителей к товару. Критерии сегментации рынка. Определение ёмкости	2	1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
		рынка и занимаемой доли рынка. Изучение фирменной структуры рынка. Анализ характера конкуренции и маркетинговых действий конкурентов. Показатели состояния рынка. Требования к исследованиям.			
	3.	**Выбор целевого рынка**. Поиск оптимального сегмента рынка. Стратегии выбора целевого рынка.	2	2	
	4.	**Методы, процесс и план маркетинговых исследований.** Методы кабинетных исследований и методы внекабинетных (или полевых) исследовании, а также комбинированные методы. Этапы маркетинговых исследований. Содержание учебного материала плана маркетинговых исследований.	4	2	
	Практические занятия		**6**		**20**
	1.	Решение задач на определение ёмкости рынка и доли рынка, занимаемой предприятием.	2		5
	2.	Групповая дискуссия «Поиск конкурентного преимущества»	2		5
	3.	Case-study «Построение сравнительного анализа конкурентных позиций фирм».	1		5
	4.	Разработка плана маркетинговых исследований Тест	1		5
Тема4. Комплекс маркетинга. ПК 2.1 – 2.9	***Содержание учебного материала***		**8**		
	1.	**Товарная политика.**	2	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
ОК 1-4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12		Повышение качества товара и его конкурентоспособности. Позиционирование товара. Процесс разработки нового товара, торговой марки и упаковки товара. Жизненный цикл товара. Ассортиментная политика**.**			
	2.	**Ценовая политика.** Роль ценовой политики в комплексе маркетинга. Методология определения уровня цен. Виды ценовой стратегии.	2	2	
	3.	**Политика формирования сбытовой сети.** Основные методы и системы сбыта. Факторы формирования сбытовой сети	2	2	
	4.	**Коммуникационная политика.** Реклама и ее роль в коммуникационной политике. Связи с общественностью. Персональные продажи. Стимулирование сбыта. Фирменный стиль.	2	2	
	Практические занятия		**8**		**30**
	1.	Мозговой штурм «Разработка нового товара»	1	2	6
	2.	Ситуационная задача «Определение оптимального ассортимента продукции фирмы»	1	2	6
	3.	Решение задач на определение уровня цены	2	2	6
	4.	Деловая игра «Выбор торгового посредника»	2	2	6
	5.	Составление плана рекламной кампании и рекламного сообщения	2	2	6
Тема 5. Интернет-маркетинг	***Содержание учебного материала***		**8**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**		**3**	**4**	**5**
ПК 2.1. – 2.9. ОК 1-4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	1.	**Реклама в Интернете**. Рынок электронной коммерции. Прямая и косвенная прибыль на рынке электронной коммерции. E-mail-маркетинг. Категории баннеров.	2	1	
	2.	**Маркетинговые исследования в Интернете**. Методы исследования в Интернете. Рекомендации по проектированию интерактивных форм для исследования.	2	1	
	3.	**Электронная торговля**. Электронный магазин. Способы организации торговли с помощью Интернета. Электронные платежные системы.	4	1	
	Практические занятия		**4**		
	1.	Деловая игра «Маркетинговое исследование в Интернете»	4		
Тема 6. Практический маркетинг. ПК 2.1. – 2.9. ОК 1-4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	***Содержание учебного материала***		**8**		
	1.	**Управление маркетингом на предприятии**. Основные задачи маркетинговой службы. Типы организационных структур для управления маркетингом на предприятиях.	2	1	
	2.	**Маркетинговые службы на российских предприятиях**. Регламентация маркетинговой деятельности на предприятии. Реформирование службы маркетинга. Маркетинг на предприятиях,	2	1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
	ориентированных на производство. Маркетинг на предприятиях, ориентированных на потребителей.			
	3. **Менеджер по маркетингу**. Функции менеджера по маркетингу. Содержание учебного материала маркетинговых задач немаркетинговых функциональных подразделений предприятия.	4	1	
	Практические занятия	**5**		**20**
	1. Профессиональный тренинг Построение организационной структуры для управления маркетингом на предприятии.	2	2	10
	2. Проведение сравнительного анализатипов организационных структур службы маркетинга.	3	2	10
Самостоятельная работа при изучении МДК.02.03		**40**		
1. Выполнение заданий по темам в учебном пособии; 2. Подготовка материала к практическим занятиям; 3. Проведение маркетингового исследования; 4. Разработка фирменного стиля для предприятия; 5. Составление интерактивных форм для маркетингового исследования в Интернете; Разработка положения о службе маркетинга.		40		
Всего по МДК.02.03.		**119/40**		**100**
Производственная практика (по профилю специальности) **Виды работ:** 1. Отработка навыков выявления и удовлетворения потребностей (спроса) на товары; 2. Отработка навыков анализа маркетинговой среды организации; 3. Разработка рекомендаций и составление прогнозов положения предприятия на рынке;		**72**		Форма отчетности-отчет по практике

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	2	3	4	5
4. Отработка навыков использования маркетинговых коммуникаций; 5. Участие в проведении маркетинговых исследований; 6. Составление отчетов о проведении маркетинговых исследований; 7. Разработка и исполнение мероприятий плана маркетинга; 8. Отработка навыков оценки конкурентоспособности товаров; 9. Отработка навыков формирования фирменного стиля предприятия; 10.Отработка навыков формирования сбытовой сети; 11.Подготовка и заключение договоров со сторонними организациями.				
Всего по МДК.02.01		**171/57**		
Всего по МДК.02.02		**94/31**		
Всего по МДК.02.03		**119/40**		**100 Дифф. зачет**
Консультация		**4**		
Производственная практика (по профилю специальности)		**72**		**100 Дифф. зачет**
ВСЕГО: ПК 2.1 – ПК 2.9, ОК 1 – ОК 12		**456/128**		**100 Экзамен квалиф.**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации учебной дисциплины

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие:

- учебного кабинета маркетинга;
- учебного кабинета финансов, налогов и налогообложения.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.

Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии , технология коллективного обучения, игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Алексунин, В. А. Маркетинг : учебник / В. А. Алексунин. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 200 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Бондарева, Н. А. Финансы, налоги и налогообложение : учебник : [16+] / Н. А. Бондарева. – Москва : Колледж «БКТ», 2018. – 128 с. : ил. – (Легкий учебник). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474521.

4. Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14377-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477475.

5. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

6. Шакирова, А. Г. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов СПО : [12+] / А. Г. Шакирова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 102 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Дополнительные литература:

1. Чернопятов, А. М. Маркетинг : учебник : [16+] / А. М. Чернопятов. – 2-е изд., стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 439 с. : ил., табл.

– Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

2. Финансы организаций : учебное пособие : [16+] / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под ред. В. В. Познякова. – Минск : РИПО, 2019. – 332 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

3. Чернопятов, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [16+] / А. М. Чернопятов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 346 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

4. Неяскина, Е. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для СПО : [12+] / Е. В. Неяскина, О. В. Хлыстова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 352 с. : ил, табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1	Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит.	http://www.audit-it.ru/
2	Официальный сайт Минфина России.	http://www.minfin.ru/ru/
3	Портал журнала «Аудит и финансовый анализ».	www.auditfin.com
4	Портал журнала «Экономический анализ: теория и практика».	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
5	Портал по теории и практике финансового и управленческого учета.	http://www.gaap.ru/
6	Финансовый анализ. Информационный онлайн справочник.	https://financialanalysis.ru/
7	Энциклопедия маркетинга (организация рекламной компании).	www.marketing.spb.ru
8	Компьютерная справочная правовая система КонсультантПлюс	http://www.consultant.ru/

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» (МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение, МДК.02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности, МДК.02.03 Маркетинг) при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д. В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Общие требования к организации образовательного процесса.

Целью изучения профессионального модуля является приобретение обучающимися глубоких знаний об организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности.

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, уроки, семинары, практические занятия.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение учебной дисциплины «Введение в специальность».

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена производственная практика (по профилю подготовки) в объеме 72 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным.

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю изучаемых модулей;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: дипломированные специалисты по междисциплинарным курсам, квалифицированные специалисты с опытом деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
иметь практический опыт:	
• оформления финансовых документов и отчетов; (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• проведения денежных расчетов; (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике Самостоятельная работа: составление схем, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• расчета основных налогов;	Формы контроля обучения:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
(ПК 2.9)	*Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации (ПК 2.9)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• выявления потребностей (спроса) на товары; (ПК 2.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
•реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; (ПК 2.6)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация*

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• анализа маркетинговой среды организации (ПК 2.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа:выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
уметь	
• составлять финансовые документыи отчеты; (ПК 2.9, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа:выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• осуществлять денежные расчеты (ПК 2.9 ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения • (ПК 2.2 ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• рассчитывать основные налоги; (ПК 2.9, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; (ПК 2.9, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
анализа; (ПК 2.9, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• выявлять, формировать и удовлетворять потребности; • (ПК 2.5, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; • ПК 2.5, ПК 2.8, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике)

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• проводить маркетинговые исследования рынка; (ПК 2.7, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• оценивать конкурентоспособность товаров; (ПК 2.8, ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, применять инновационные методы в коммерческой деятельности (ОК 5)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей (ОК 8)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать иностранный язык как средство делового общения (ОК 9)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести ответственность за них (ОК 10)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• соблюдать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих (ОК 11)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
функции и классификацию налогов (ПК 2.4, ПК 2.3)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	-оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
организацию налоговой службы (ПК 2.4, ПК 2.3)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• методику расчета основных видов налогов; (ПК 2.9, ПК 2.3)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• методологические основы анализа	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:*

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности; (ПК 2.9)	Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты; • (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику; (ПК 2.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• методы изучения рынка, анализа окружающей среды; (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности; (ПК 2.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• этапы маркетинговых исследований, их результат (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики
• управление маркетингом (ПК 2.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, деловые игры: прохождение практики (по профилю специальности) (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, деловых играх; - проверка и оценка отчета практики

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме дифференцированного зачета по МДК.02.03 Маркетинг, ПП.02.01 Производственная практика (по профилю специальности) и экзамена квалификационного по профессиональному модулю.

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
Дифференцированный зачет МДК.02.03 ПК 2.1 – ПК 2.9 ОК 1- ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	Дифференцированный зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **– 90-100 –** ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89 –** ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69 –** ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.
Дифференцированный зачет (производственная практика (по профилю специальности)) ОК 1 - ОК 12	Дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности) представляет собой проверку выполнения обучающимся заданий	Оценка по производственной практике (по профилю специальности) формируется на основе показателей и критериев оценивания результатов прохождения практики: -осуществил подборку источников

ПК 2.1 - ПК 2.9	практики и подтверждением его результатов *Отчет по практике:* Предоставление отчета о прохождении практики практика (по профилю специальности)	информации в соответствии с индивидуальным заданием (max 5 баллов); -осуществил подборку актуальных первичных данных, материалов (max 5 баллов); -выполнил требования к содержательной части отчета, виды работ соответствуют индивидуальному заданию (max 20 баллов); -проявил высокий уровень самостоятельности при проведении анализа (max 20 баллов); -квалифицированно обработан собранный материал, данные (max 20 баллов); -выполнил требования к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД (max 20 баллов); -выполнил требования к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint (max 20 баллов). **Итоговая оценка:** **Зачтено с оценкой:** **«Отлично» -90-100;** **«Хорошо» -89-70;** **«Удовлетворительно» -69-50;** **«Неудовлетворительно» - 49-0**
Экзамен квалификационный ПК 2.1 – 2.9 ОК 1 – ОК 12	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий 1, 2 типа по МДК.02.01, МДК 02.02, МДК 02.03, задание 3 типа - защита отчета по производственной практике (по профилю специальности): Задание №1 – задание на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации и проверку умений и навыков из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – **Задания 1, 2** - ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Задание 3**: • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной

	соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате прохождения производственной практики (по профилю специальности)	мере соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; • правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** **Задания 1,2** -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **Задание 3:** • выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в основном соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты исчерпывающе ответил на все вопросы по существу; • оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности) с незначительными недостатками; • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** **Задание 1, 2**– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. **Задание 3:**

		• выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) не в полном объеме; • не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты ответил на вопросы по существу без должной аргументации; • оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности) с недостатками; • имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** **Задание 1, 2** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. **Задние 3:** • не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); • не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; • в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; • во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; • неправильно оформил отчет по производственной практике (по профилю специальности); • имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.

Типовые задания для прохождения промежуточной аттестации

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет МДК.02.03 Маркетинг

Задание 1 типа

Тема 1.1. Сущность денег, денежный оборот.
Расчет потребительской корзины. Тест

Уровень доходов, необходимых человеку для приобретения количества продуктов питания не ниже физиологических норм, –
1) бедность;
2) заработная плата;
3) прожиточный минимум.
Задание № 2. Основными факторами, влияющими на потребности населения, являются:
1) научно-технический прогресс;
2) уровень развития производства и сферы услуг;
3) образовательный и культурный уровень населения;
4) всё перечисленное.
Задание № 3. Стоимостная оценка объема и структуры потребления материальных и духовных благ и услуг, а также налоги – это …
1) потребительский бюджет;
2) потребительская корзина;
3) продовольственная корзина.
Задание № 4. Определение уровня бедности в России базируется на концепции:
1) абсолютной бедности;
2) относительной бедности;
3) субъективной концепции бедности.

Задание № 5. Потребительский бюджет, с помощью которого определяются структура и размер денег, необходимых для удовлетворения потребностей в соответствии с научно рассчитанными размерами, называется …
1) бюджетом прожиточного минимума;
2) рациональным потребительским бюджетом;
3) элитарным потребительским счетом;
4) минимальным потребительским бюджетом.
Задание № 6. Критерием уровня бедности населения России считаются:
1) более низкие доходы по сравнению с окружающими;
2) отсутствие в домохозяйстве автомобиля, телевизора, видеокамеры;
3) доходы ниже прожиточного минимума;
4) доля расходов на продукты питания свыше 50% общих расходов.
Задание № 7. Население, проживающее за чертой бедности – это … .
1) те, чьи доходы равны прожиточному минимуму;
2) те, чьи доходы равны минимальной заработной плате, установленной в стране;
3) те, чьи доходы не превышают 2/3 среднемесячного уровня в целом по народному хозяйству;

4) неработающее население;
5) население, не имеющее доходов.
Задание № 8. Формами государственной поддержки безработных являются:
1) выплаты пособий;
2) программы профессиональной переподготовки;
3) трудоустройство;
4) регистрация вакантных рабочих мест.
Задание № 9. Степень неравенства в распределениях дохода определяет:
1) кривая Лаффера;
2) кривая Лоренца;
3) кривая Филлипса;
4) кривая безразличия.
Задание № 10. В настоящее время в РФ минимальный размер оплаты труда:
1)равен прожиточному минимуму;
2)в два раза больше прожиточного минимума;
3)равен среднеотраслевой оплате труда;
4)все ответы неверны.

Тема 1.2. Финансовая система страны.
Расчет доходности ценных бумаг и риска операций с ними. Тест

1 Как следует расположить отдельные виды ценных бумаг, по убыванию их доли на мировом фондовом рынке?
а) векселя, облигации, акции;
б) векселя, акции, облигации;
в) облигации, векселя, акции;
г) облигации, акции, векселя.
2 В гражданском кодексе не отражены следующие ценные бумаги:
а) вексель;
б) облигации;
в) казначейские обязательства;
г) коносамент.
3 На основе акций не выпускаются:
а) фьючерсные контракты;
б) опционы;
в) депозитарные расписки;
г) векселя.
4 Какие из следующих ценных бумаг является долевыми?
а) акция;
б) облигация;
в) банковский сертификат;
г) все вышеперечисленное.
5 Как следует расположить отдельные виды ценных бумаг по убыванию их ликвидности?
а) векселя, облигации, акции;
б) акции, облигации, векселя;

в) облигации, акции, векселя;
г) акции, векселя, облигации.
6 Какие ценные бумаги допущены к обращению в РФ?
а) коносамент;
б) облигация;
в) вексель;
г) все вышеперечисленное.
7 Какие ценные бумаги не являются эмиссионными?
а) акция;
б) опцион эмитента;
в) вексель;
г) сертификат.
8 По каким ценным бумагам ведется реестр ценных бумаг?
а) документарным и предъявительским;
б) бездокументарным и предъявительским;
в) бездокументарным и именным;
г) нет правильных ответов.
9 Источником выплат дивидендов является:
а) балансовая прибыль;
б) себестоимость;
в) выручка от реализации;
г) чистая прибыль.
10 За кем закреплены в реестре именных ценных бумаг акции?
а) собственник;
б) организатор торговли;
в) реестродержатель;
г) государство.

Тема 1.3. Понятие и экономическая сущность налогов. Работа с Налоговым кодексом РФ, регулирующими налоговые отношения. Тест

1.Что такое налоговое право?
а) подотрасль финансового права, нормы которой регулируют отношения, складывающиеся в связи с организацией и осуществлением налоговых изъятий у физических лиц и организаций+
б) самостоятельная отрасль, нормы которой регулируют отношения, складывающиеся в связи с взиманием налоговых платежей с физических лиц и организаций
в) подотрасль финансового права, нормы которой регулируют отношения, складывающиеся в связи с формированием доходов бюджетов всех уровней
г) самостоятельная отрасль, нормы которой регулируют отношения, складывающиеся в связи с формированием доходов бюджетов всех уровней

2.Какие формы налогового контроля устанавливаются в Налоговом кодексе РФ?
а) осмотр помещений+
б) проведение налоговых проверок+

в) консультации по вопросам применения налогового законодательства
г) предупреждение налогоплательщиков

3.Какие счета не подвергаются взысканию налога?
а) ссудные
б) валютные
в) бюджетные
г) депозитные, после истечения срока действия депозитного договора+

4.Нормативные акты Министерства по налогам и сборам:
а) входят, если это прямо предусмотрено в самом акте
б) нет правильного ответа
в) входят в состав налогового законодательства при условии, если они не противоречат НК РФ
г) не входят в состав налогового законодательства+
д) входят в состав налогового законодательства

5.В случае когда налоговую базу рассчитывает налоговый орган, то обязанность по уплате налога возникает…
а) по решению налогового органа
б) по истечении 6 дней после даты отправления налогового уведомления
в) не ранее даты получения налогового уведомления
г) в установленные Налоговым кодексом РФ сроки+

6.Не позднее какого срока налоговый орган должен направить налогоплательщику уведомление на уплату налога или сбора ?
а) даты наступления срока платежа
б) 10 дней после наступления срока платежа
в) срока уплаты, установленного Налоговым кодексом РФ в отношении налога, по которому направляется уведомление
7.Что такое налог?
а) обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований
б) обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий)
в) обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства
г) обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности,

хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения муниципальных образований
д) обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований+

8.В каком порядке налог принудительно взыскивается с организаций?
а) в порядке, согласованном с руководителями организации
б) в бесспорном порядке за счет денежных средств, находящихся на счетах налогоплательщика в банке+
в) как в судебном, так и в бесспорном порядке
г) только в судебном порядке

9.Что такое недоимка?
а) сумма сбора, недоначисленная налогоплательщиком
б) сумма налога, не уплаченная в установленный срок
в) сумма налога или ссора, не уплаченная в установленный законодательством о налогах и сборах срок
г) сумма налога или сбора, недоначисленная налогоплательщиком и неуплаченная в установленный законодательством о налогах и сборах срок+

10.Какие нормы относятся к общей части налогового права:
а) закрепляющие объекты налогообложения
б) закрепляющие порядок исчисления и уплаты налогов
в) закрепляющие порядок взимания налоговых платежей
г) закрепляющие принципы формирования налогового законодательства+
д) закрепляющие общие принципы построения налоговой системы Российской Федерации+

Тема 1.7. Основные виды страхования. Составление договора страхования. Тест

1. Страхование — это …
а) передача в собственность части имущества в случае стихийного бедствия
б) +замкнутая раскладка возможного ущерба между заинтересованными лицами
в) раскладка стоимости имущества между участниками страхования
2. Отметьте название компании, которая проводит страхование:
а) страхователь
б) +страховщик
в) перестраховщик
3. Страхователем будет…
а) страховая компания, проводящая страхование
б) юридическое лицо, уплачивающее страховую премию
в) +физическое или юридическое лицо, уплачивающее страховые взносы

4. Может являться застрахованный одновременно страхователем?
а) нет
б) +да
в) не знаю
5. Кем является выгодопреобретатель?
а) +посмертным получателем страховой суммы
б) пожизненным получателем страховой суммы
в) получателем страховой суммы и процентов после окончания действия договора страхования
6. Что такое страховой рынок?
а) предоставленные гарантии на случай наступления страхового события
б) резкое снижение сферы государственного воздействия на развитие производственных отношений
в) +определенная сфера экономических отношений, где объектом купли- продажи выступает страховая защита
7. Отметьте исторически определенную общественную форму функционирования страхового фонда, которая представляет собой обособленную структуру?
а) страховой рынок
б) +страховая компания
в) структурные звенья
8. Структура, являющаяся основой страхового рынка:
а) страховые компании
б) оценщики страхового риска
в) +орган государственного надзора за страховой деятельностью
9. Функция, выполняемая страховым рынком при условии существования экономической конкуренции:
а) +регулирующую
б) определяющую
в) конкурирующую
10. Страховой посредник — …
а) сюрвейер
б) +брокер
в) аджастер

Задания 2 типа

1. В чем отличие ниши от сегмента рынка?
2. В чем отличие маркетинга, ориентирующегося на вертикальную нишу, от маркетинга, ориентирующегося на горизонтальную нишу?
3. Что является предметом и объектом конкуренции?
4. Какие существуют виды конкуренции?
5. Какие различия существуют между конкурентоспособностью товара и конкурентоспособностью предприятия?
6. В чем отличие понятия товара в экономической теории и в маркетинге?
7. Каковы общие черты этих определений?
8. Что входит в комплекс поддержки продукта?
9. На какие группы можно разбить потребительские товары, товары производственного назначения?
10. Какие процессы происходят па каждом этапе жизненного цикла товара?
11. Каковы особые случаи жизненного цикла товара?
12. Раскройте содержание основных требований маркетинга к товару?
13. В чем состоят принципиальные отличия прямого и косвенного сбыта?
14. В чем заключается различие между оптовой и розничной торговли?
15. Каковы основные цели продвижения товаров?
16. Чем отличается личная продажа о рекламы?
17. Какие методы маркетинга вы знаете? В чем их сходство и различия?
18. Из каких этапов состоит процесс выбора темы рекламной компании?
19. Каким требованиям должен удовлетворять рекламный слоган?
20. Что следует учитывать, закрепляя доверие к рекламе?
21. Выберите из столбца (II) примеры, соответствующие различным стратегиям позиционирования из столбца (I).

Стратегия позиционирования	**Примеры**
1. Позиционирование по характеристикам товара 2. Позиционирование по выгодам 3. Позиционирование по использованию или применению 4. Позиционирование по потребителю 5. Позиционирование по конкуренту 6. Позиционирование по классу товаров 7. Позиционирование по культурным символам 8. Позиционирование по соотношению цена/качество	а) *«НТВ-плюс»* — это более чем 40 телевизионных каналов» б) *«Батончик «Финт»* — только для тех, кто правда крут» в) Автомобили *«Subaru»* сопоставимы» по безопасности с автомобилями *«Volvo»* г) *«Балтика»* — знаменитое пиво России» д) *«Indesit»:* мы работаем, вы отдыхаете» е) *«Preferens»* от *«L'Oreal»:* «Стоит дороже, но вы этого достойны» ж) *«Orbit»* — самая вкусная защита от кариеса» з) Маргарин *«Пышка»* — всегда успешная выпечка»

Задания 3 типа

3.1. Предприятие специализируются на выпуске двух изделий А и В. Маркетинговые исследования показали, что потребителями товаров является:

Товар А		Товар В	
Семьи	60%	Городское население	80%
Одинокие мужчины	12%	Сельское население	20%
Одинокие женские	28%		

На имеющихся площадях предприятие осуществляет выпуск в месяц изделия А – 50 тыс.шт.

Для решения задачи выполните следующие действия:

1. Постройте секторные диаграммы для сегментации рынка товаров А и В.
2. Рассчитайте возможный объём производства товаров А и В при увеличении темпов производства.
3. Соотнесите рассчитанный объём производства с ёмкостью рынка и сделайте вывод о том, какой из товаров позволит достигнуть большего роста доли предприятия на рынках.
4. Сделайте вывод о перспективности рынков.

3.2. На развивающемся российском рынке появилась новая для отечественных предпринимателей форма реализации продукции - «личные продажи». Она заключается в использовании коммивояжеров для продажи товаров. Эта форма работы привлекает как отечественные, так и иностранные фирмы. Однако результаты работы у них существенно различаются.

№ п/п	Показатели	Компания		
		«Цептер» (Швейцария)	«Гербалайф» (США)	«Белый Свет» (Россия)
1.	Ассортимент товаров	Посуда и столовые приборы	Продукты питания для оздоровления организма	Видеомагнитофоны, телевизоры, компьютеры
2.	Особенности товара	Уникальные (технология)	Уникальные (экология)	Рядовые
3.	Характер деятельности компании	Производство	Производство	Посредничество
4.	Особенности работы коммивояжера	Продажа товара, его реклама, формирование сети продавцов из покупателей		Продажа товара
5.	Система оценки работы коммивояжера	Прогрессивная	Прогрессивная на базе подсчета набранных очков. Дополнительные отчисления от собственной сети	До 10% с каждой сделки

			распространения	
6.	Санкции за неудов-летворительную работу	Увольнение за не продажу даже 1 комплекта	Невозврат стоимости лицензии на продажу	-
7.	Товарооборот (тыс. долл. В неделю)	500	60	-

1. Почему российская фирма не смогла организовать успешную работу сбытовой сети?

2. В чём вы видите основное достоинство деятельности иностранных фирм?

3. Имеет ли перспективу работа коммивояжеров на российском рынке?

3.3. Определите показатели качества наиболее важные для потребителей, если этими товарами являются:

- Видеомагнитофон,
- Компьютер,
- Туфли,
- Спальный гарнитур,
- Автомобиль,
- Чайный сервиз,
- Медицинский препарат.

3.4. Проранжируйте показатели качества товара - авторучка шариковая - с точки зрения их значимости для потребителя.

Показатели качества:

- надежность,
- долговечность,
- возможность и простота замены стержня,
- цена,
- дизайн,
- прочность,
- простота в обращении,
- чистота письма,
- качество письма,
- легкость письма,
- усталость руки,
- наличие или отсутствие гарантии,
- срок гарантии.

3.5. Рассмотрите предложенные ниже товары с точки зрения -этапа их жизненного цикла.

Составьте таблицу по этапам жизненного цикла товаров, распределите предложенные товары по этапам жизненного цикла.

Товары:

-цифровая видеотехника;

-черно-белые телевизоры;
-микроволновая печь;
-компьютер;
-патефон;
-автомобили;
-видеодиски;
-жидкое мыло;
-шампунь-кондиционер;
-керосин;
-сотовый телефон. Ответьте на вопрос:

1.Какой этап жизненного цикла переживают в настоящее время предложенные для рассмотрения товары?

2.Занесите номера позиций товаров в соответствующие столбцы таблицы жизненного цикла товара.

ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА			
Внедрение	Рост	Зрелость	Спад

3.6. Организация «Стрела» производит продукцию одного вида, спрос на которую эластичен по цене.

Переменные затраты на единицу продукции С пер = 8 ден. ед., постоянные затраты С пст = 84000 ден.ед. При цене Р1 = 20 ден.ед. предполагается, что спрос составит 16000 изделий. Если цену изделия снизить до 18 ден. Ед., то спрос должен увеличиться до 24000 изделий, но и постоянные затраты для данного объема производства увеличатся до 96000 ден. ед.

Требуется определить вариант цены, который предпочтет организация для получения прибыли в 6000 ден. Ед.

3.7. Определите рыночные ситуации и этапы жизненных циклов конкретных товаров, на которых эффективны приведенные ценовые стратегии:

Основные ценовые стратегии

Цена товара по отношению к ценам конкурирующих фирм и предприятий		
Ниже	Примерно одинаковая	Выше
Явный или скрытый Демпинг	Латентный маркетинг	Ориентация на определённый рыночный сегмент

3.8. Магазин верхней готовой одежды в весенне-летний период года испытывает значительные трудности с реализацией товаров зимнего ассортимента.

1.Какую из перечисленных ниже стратегий маркетинга должен использовать менеджер:

• ремаркетинг,

• синхромаркетинг,

• демаркетинг?

2. В чем выбранный вами вариант отличается от других?

3. Перечислите конкретные мероприятия, направленные на стимулирование сбыта продукции.

3.9. Приведите примеры каналов распределения. Начертите схему каналов реализации товаров потребительского назначения (по уровням). Приведите по три примера на каждый из уровней.

3.10.3.10.

№	Фирма п/п	Направление деятельности	Девиз
1	Контийентал бэнк	Банковское обслуживание	«Мы можем найти выход»
2.	Катерпиллар	Производство тракторов	«Круглосуточное техническое обслуживание в любой части света»
3.	Сирз	Розничная торговля	«Качество за умеренную цену»
4.	АТТ	Телефонная связь	«Универсальное обслуживание»
5.	Дюпон	Химическое производство	«С лучшими вещами в лучшую жизнь с помощью химии»
6.	Славянский торговый дом	Продажа посуды	«У нас есть все!»
7.	Айсберг	Продажа мехов	«Качество, достойное Вас!»
8.	Новый мир	Продажа квартир	«Мы наш, мы новый мир построим!»
9.	Ореол	Продажа стройматериалов	«Недорого и много»

1. Оцените девизы фирм, отметив их достоинства и недостатки.

2. Предложите и обоснуйте несколько примеров разработанных вами девизов для компаний, занимающихся производством:

- легковых автомобилей;
- кондитерских изделий;
- цветных металлов;
- мужской обуви,

а также оказанием услуг в

- банковской сфере;
- страховом деле;
- консалтинговом бизнесе.

3.11. В московском рекламном еженедельнике «Лидер» помещена реклама нового магазина следующего содержания.

«Итак, 10 минут езды от центра, удобный заезд, и вы на месте. Паркуйтесь на большой, бесплатной, охраняемой стоянке.

Магазин занимает три этажа здания. Надо отдать должное сервису, предоставляемому каждому покупателю:

• камера хранения, где можно оставить свои вещи;

• бар, где вы отдохнете;

• ваши покупки упакуют в изящные фирменные пакеты;

• обменный пункт валюты;

• вы можете воспользоваться при оплате кредитными карточками

многих банков;

• периодическую печать, которой вы заинтересовались, можно получить как презент;

• доставка на дом, которая осуществляется обслуживающим персоналом;

• крупногабаритные товары доставят вам на дом, а ваши покупки помогут донести до машины бесплатно;

• предварительные заказы, которые сэкономят ваше время;

• здесь можно купить любые товары от молока до автомобильной покрышки и пылесоса;

• цены не испортят вам настроение».

1. К какой из перечисленных ниже форм розничной торговли в соответствии с принятой классификацией относится магазин:

• Дежурный;
• Универсам;
• Супермагазин;
• Специализированный магазин;
• Магазин разнообразного ассортимента;
• Универмаг;
• Полноассортиментный магазин сниженных цен;
• Магазин ограниченного ассортимента;
• Торговый базар?

2.Назовите принципиальные отличия перечисленных предприятий розничной торговли.

3.В чем вы видите сильные и слабые стороны опубликованной рекламы магазина?

4.Как бы вы построили текст аналогичного рекламного объявления?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – экзамен квалификационный

Экзамен квалификационный включает в себя:

– выполнение заданий 1 и 2 типа по МДК.02.01, МДК.02.02, МДК.02.03

- выполнение задания 3 типа - защита отчета по производственной практике(по профилю специальности)

Задания 1 типа

1. Возникновение и развитие системы налогообложения в России.
2. Основные направления налоговой политики государства.
3. Законодательство о налогах и сборах. Налоговый кодекс РФ.
4. Понятие налоговой системы. Принципы её построения.
5. Понятие, функции налогов и сборов.
6. Понятие налога, сбора, пошлины. Классификация налогов.
7. Виды налогов и сборов в РФ.

8. Элементы налога, их характеристика.

9. Налоговая декларация, порядок внесения изменений в налоговую декларацию.

10. Понятие налогового правонарушения. Общие условия привлечения к ответственности.

11. Понятие налоговой санкции. Виды санкций за совершение налоговых правонарушений и давность их взыскания.

12. Понятие маркетинг, рынок, конъюнктура рынка.

13. История возникновения и основные этапы развития маркетинга.

14. Основные концепции развития рыночных отношений, их отличительные особенности.

15. Торговые посредники: типы, виды и характеристика.

16. Классический комплекс маркетинга, его элементы.

17. Цели и задачи, функции и принципы маркетинга.

18. Виды маркетинга по сфере применения.

19. Сегментирование, сегмент, ниша рынка. Назначение сегментирования.

20. Позиционирование товара.

21. Объекты маркетинговой деятельности, их общность, различия. Подготовьте работы на примере (пример выдает преподаватель)

22. Классификация потребностей.

23. Потребители, конкуренты, средства массовой информации.

24. Понятие, виды, факторы формирования окружающей среды.

25. Конкурентоспособность предприятия.

26. Маркетинговое понятие товара, классификация товаров.

27. Марка, упаковка товара.

28. Разработка жизненного цикла товара, его этапы.

29. Цена, ценовая политика: цели, задачи, направления формирования.

30. Сбыт товаров, сбытовая политика, система сбыта

31. Методы мерчандайзинга поставщика

32. Понятие и показатели эффективности товара

33. Продвижение товара через предприятия розничной торговли

34. Мерчандайзинговый подход к выкладке товара

35. Планировка торговых площадей

36. Требования к размещению товара

37. Подходы к расположению площади торгового зала

Задания 2 типа

Задача 1. Индивидуальному предпринимателю представлены в собственность два

земельных участка: один для производственных целей стоимостью 6 000 000 руб.

и второй для с/х использования кадастровой стоимостью 2 300 000 руб.

Органами

власти местного самоуправления установлены соответственно ставки 1,25 % и 0,3%. Определите сумму земельного налога.

Задача 2. Акция номиналом 1000 рублей приносит ежегодный дивиденд в размере 250 рублей, определите рыночную стоимость акции при ссудном проценте 16%.

Задача 3. Если скорость оборота денег равна 3, объем производства – 60, а уровень цен – 8, то объем денежной массы, необходимой для обращения чему равен.

Задача 4. В собственности физического лица находится грузовой автомобиль с мощностью двигателя 159 л. с. И легковой автомобиль с мощностью двигателя 146 л. с. Чему будет равна сумма транспортного налога.

Задача 5. Предприятие планирует реализовать за год 150 штук комплектов мягкой мебели по цене за единицу 11500 рублей. Плановая себестоимость всей реализованной продукции составит 1256000 рублей. Определите: 1) Планируемую годовую выручку предприятия. 2) Планируемую прибыль от реализации.

Задача 6. Стоимость имущества находящегося на балансе предприятия составляет:

на 1.01. – 1 100 000; на 1.04. – 800 000; на 1.07. – 900 000; на 1.10. – 1

100 000; на 1.01. - 1 600 000; С октября выбыло оборудование на сумму 200тыс. руб. Рассчитать сумму налога за год.

Задача 7. Предприятие предполагало получить за квартал прибыль в размере 800 тыс. руб. и внесло авансовый платеж. Фактический облагаемая прибыль составила 720 тыс. руб. Учетная ставка ЦБ РФ 10 % годовых. Рассчитать сумму налог на прибыль предприятия.

Задача 8. Определите процент выполнения плана по прибыли, если плановая прибыль равна 32 тыс. руб., а фактическая прибыль равна 34 тыс. рублей.

Задача 9. Сколько составит рентабельность продукции при следующих данных: объем производства 100 ц., объем реализации 80 ц., выручка от реализации 120 000 рублей, себестоимость 1 ц. – 1100 рублей.

Задача 10. Предприятие реализовало за год 150 штук комплектов мягкой мебели по цене за единицу 11500 рублей. Себестоимость всей

реализованной продукции составила 1256000 рублей. Определите: 3) Годовую выручку предприятия. 4) Прибыль от реализации. 5) Рентабельность реализованной продукции.

Задача 11. Проанализируйте влияние факторов на прибыль от реализации продукции молока при следующих данных: количество (баз года) – 2000 ц., количество (отч. года) – 2100 ц., цена (баз. года) – 400 рублей, цена (отч года) – 402 рубля., себестоимость 1ц. (баз. года) – 300 рублей, себестоимость (отч. года) – 310 рублей.

Задача 12. Определите процент выполнения плана по прибыли, если плановая прибыль равна 102 тыс. руб., а фактическая прибыль равна 94 тыс. руб.

Задача 13. Сколько составит рентабельность предприятия при следующих данных: убыток от реализации продукции растениеводства равен 5 000 рублей, прибыль от реализации продукции животноводства равна 35000 рублей, себестоимость всей реализованной продукции – 150 000 рублей.

Задача 14. Определите чистую прибыль предприятия при следующих условиях: выручка от реализации 250000 рублей, себестоимость реализации всей продукции – 205000, налог на прибыль 20%.

Задача 15. Предприятие реализовало за год 100 штук продукции по цене за единицу 25500 рублей. Производственная себестоимость одного катера равна 19500 рублей. Расходы на реализацию всей продукции – 50000 рублей. Определите: 1) Годовую выручку предприятия. 2) Прибыль от реализации.

Задача 16. Проанализируйте влияние факторов на прибыль от реализации продукции капусты при следующих данных: количество (баз года) – 60 ц., количество (отч. года) – 58 ц., цена (баз. года) – 290 рублей, цена (отч года) – 291 рубль., себестоимость 1ц. (баз. года) – 300 рублей, себестоимость (отч. года) – 302 рубля.

Задача 17. Оцените изменение эффективности использования основного капитала при условии, что объем продаж в отчетном году составил 3600 тыс. руб., в предыдущем – 2400 тыс. руб., а среднегодовая стоимость основного капитала соответственно 3450 и 2200 тыс. руб.

Задача 18. Предприятие имеет внеоборотные активы на сумму 6000 тыс. рублей; долгосрочные обязательства – 3000 тыс. рублей; оборотные

(текущие активы) – 8000 тыс. рублей; краткосрочные обязательства – 4000 тыс. рублей; собственный капитал – 7000 тыс. рублей. Определите величину собственных оборотных средств.

Задача 19. На основании выписки из бухгалтерского баланса определите: 1) Величину внеоборотных и оборотных активов на конец года; 2) Величину имущества в целом на конец года; 3) Величину пассивов на конец года:

Статья баланса	На начало года	На конец года
Основные средства	84	89
Готовая продукция	1930	2740
Резервный капитал	14	18
Уставный капитал	30	30
Нематериальные активы	10	12
Нераспределенная прибыль	54	36
Краткосрочные кредиты	600	450
Дебиторская задолженность	42	23
Денежные средства	180	62
Кредиторская задолженность	1570	2425
Сырье и материалы	22	33

Задача 20. Оцените изменение эффективности использования активов организации при следующих условиях, объем продаж в отчетном году = 8500 тыс. руб., в предыдущем – 7600 тыс. руб., а среднегодовая стоимость всех действующих активов соответственно – 9800 тыс. руб. и 9400 тыс. руб.

Задача 21. По данным отчетности определите коэффициент ликвидности запасов. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения 60; дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев 360; запасы и прочие оборотные активы 900; краткосрочные пассивы 600.

Задача 22. на основании выписки из бухгалтерского баланса определите: 1) Величину внеоборотных и оборотных активов на начало года; 2) Величину имущества в целом на начало года:

Статья баланса	На начало года	На конец года
Основные средства	84	89
Готовая продукция	1930	2740
Резервный капитал	14	18
Уставный капитал	30	30
Нематериальные активы	10	12
Нераспределенная прибыль	54	36
Краткосрочные кредиты	600	450
Дебиторская задолженность	42	23

Денежные средства	180	62
Статья баланса	**На начало года**	**На конец года**
Кредиторская задолженность	1570	2425
Сырье и материалы	22	33

Задача 23. Исследования, которые выступают как информационная основа достижения таких целей, как реализация определённого объёма продаж, создание и выведение на рынок новых товаров, увеличение рыночной доли, совершенствование целевой рекламной политики - это какой тип маркетинговых исследований? Приведите пример.

Задача 24. Выберите правильно уровень охвата рынка и поясните свой ответ. 1. интенсивное распределение, выборочное распределение, смешанное распределение 2. эксклюзивное распределение, выборочное распределение, оптовое распределение 3. интенсивное распределение, селективное распределение, эксклюзивное распределение

Задания 3 типа

1. Какие потребности (спроса) на товар Вами были выявлены в организации при прохождении практики?
2. К каким выводам вы пришли, проанализировав внутреннюю и внешнюю маркетинговую среду организации, в которой проходили практику
3. Какими инструментами маркетинговых коммуникаций Вы пользовались при прохождении практики? В чем они заключались?
4. В каких маркетинговых исследованиях Вы участвовали при прохождении практики? К каким выводам Вы пришли?
5. Вы принимали участие в составлении отчетов о проведении маркетинговых исследований? Что Вы делали в рамках составления данного отчета?
6. Вы проводили оценку конкурентоспособности товаров, расположенных в торговой организации в которой Вы проходили практику? Какие это были товары? С чем Вы проводили конкурентоспособное сравнение?
7. Какие элементы фирменного стиля присутствуют в организации, к которой Вы проходили практику? Какие элементы на Ваш взгяд необходимо усилить и почему?
8. Каковы были ваши функции при подготовке и заключению договоров со сторонними организациями при прохождении практики?

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»
(МДК.03.01 Теоретические основы товароведения;
МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров;
ПП.03.01 Производственная практика (по профилю специальности);
ПМ.03.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. Паспорт программы профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»... 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 4

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» 8

IV. Условия реализации программы 32

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля . 41

Приложения 90

I. Паспорт программы профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г. и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности: «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», и соответствующих профессиональных компетенций» (ПК):

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), включает в себя: изучение МДК.03.01 «Теоретические основы товароведения» и МДК.03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров» и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов специальных знаний, принципов и навыков в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров, а также представлений о базовых понятиях и методах оценки товаров.

Задачи профессионального модуля:

• сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;

• использование в обучении достижений науки и техники, передовой организации труда, методов работы с современными средствами в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) – формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Формирование у студентов знаний, умений и навыков, профессиональных компетенций, профессионально значимых личностных качеств.
2. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям.
3. Освоение видов современных технологий, используемых в практической деятельности конкретной организации по управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечения сохраняемости товаров.
4. Развитие профессионального интереса, формирование мотивационно-целостного отношения к профессиональной деятельности, готовности к выполнению профессиональных задач в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета.
5. Адаптация студентов к профессиональной деятельности.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- определения показателей ассортимента;

- распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
- расшифровки маркировки;
- контроля режима и сроков хранения товаров;
- соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения.

уметь:

- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним.

знать:

- теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них;
- основные показатели ассортимента потребительских товаров;
- виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;
- классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;
- условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним;
- законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов и технических условий;
- особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров», направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по

отраслям).

В результате освоения профессионального модуля, в части МДК.03.01

«Теоретические основы товароведения», МДК.03.02 «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

В результате освоения профессионального модуля, в части ПП.03.01 Производственная практика (по профилю специальности)», студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты,

	определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»

Объем профессионального модуля

Наименование	**Квалификация**
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.03, в том числе	**187**
МДК.03.01, обязательная нагрузка	60
МДК.03.02, обязательная нагрузка	91
Учебная практика	**-**
Производственная практика (по профилю специальности)	36
Самостоятельная работа	**75**
Консультация	**-**
Экзамен квалификационный	

Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	**Наименования разделов профессионального модуля**	**Всего часов** (макс. учебная нагрузка и практики)	**Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)**					**Практика**	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			**Самостоятельная работа обучающегося**		**Учебная,** часов (не предусмотрена)	**Производственная (по профилю специальности),** часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	**в т.ч. лабораторные работы и практические занятия,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов	**Всего,** часов	**в т.ч., курсовая работа (проект),** часов		
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
	ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров»								
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12 ПК 3.1 – ПК 3.8	**МДК.03.01 Теоретические основы товароведения**	**90**	60	20		30			
ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12 ПК 3.1 – ПК 3.8	**МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров**	**136**	91	52		45			
ОК 1 – ОК 12 ПК 3.1 – ПК 3.8	**Производственная практика (по профилю специальности)**, часов	**36**							36
	Всего:	**262**	**151**	**72**		**75**			**36**

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.03.01 Теоретические основы товароведения		**90**		**100**
Тема 1. Предмет и основные категории товароведения Формируемые компетенции ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1.Основные этапы становления товароведения как науки, этапы развития товароведения	1	1	
	2.Современные направления товароведения		1	
	3. Основные понятия товароведения	1	1	
	4. Принципы товароведения		1	
	5.Связь товароведения с другими науками		1	
	Практические занятия	-		
	Самостоятельная работа	**2**		
	1.Конспектирование лекционного материала	2		
Тема 2. Классификация и кодирование товаров Формируемые компетенции ОК 1, ПК 3.4, ПК 3.5	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Основные понятия, цель и задачи классификации	1	1	
	2. Общие правила классификации и основные квалификационные признаки		1	
	3.Методы классификации: преимущества и недостатки	1	2	
	4. Виды классификации товаров	1	1	
	5. Основные понятия, цель и задачи кодирования		1	
	6. Системы кодирования.	1	2	
	7. Штриховое кодирование		2	
	Практические занятия	**2**		**12**
	Классификация товаров по различным классификационным признакам	2		12
	Самостоятельная работа	**2**		
	1.Конспектирование лекционного материала	1		
	2.Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 3. Ассортимент товаров Формируемые компетенции	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Основные понятия ассортимента товаров	1	1	
	2. Виды ассортимента		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.5	3. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров	1	2	
	4. Показатели ассортимента товаров	1	2	
	5. Основные понятия категорийного менеджмента	1	3	
	Практические занятия	**2**		**12**
	1. Оценка показателей ассортимента торгового предприятия	2		12
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 4. Качество товаров Формируемые компетенции ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Актуальность проблемы качества товаров	1	1	
	2. Потребности и требования: классификация и взаимосвязь		1	
	3. Качество товаров как объект управления	1	2	
	4. Классификация факторов, обеспечивающих качество продукции		2	
	5. Факторы, формирующие качество товаров	1	3	
	6. Факторы, сохраняющие качество товаров	1	3	
	Практические занятия	-		
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	2		
Тема 5. Свойства товаров Формируемые компетенции ОК 4, ОК 12, ПК 3.4, ПК 3.6	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Свойства товаров: понятия и классификация по различным признакам	1	1	
	2. Физические свойства, их значение при формировании и оценке качества товаров	1	2	
	3. Химические свойства, их значение при формировании и оценке качества товаров	1	2	
	4. Биологические свойства, их значение при формировании и оценке качества товаров		2	
	5. Свойства, обеспечивающие	1	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	безопасность товаров в потреблении			
	Практические занятия	-		
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	2		
Тема 6. Потребительские свойства товаров Формируемые компетенции ОК 2, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Номенклатура потребительских свойств товаров	1	1	
	2. Классификация потребительских свойств товаров		1	
	3. Безопасность товаров: виды и характеристики	1	2	
	4. Основные группы потребительских свойств товаров		2	
	Практические занятия	**4**		**12**
	Изучение потребительских свойств продукции на примере продовольственного или непродовольственного товара Разбор конкретных ситуаций.	4		12
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 7. Показатели качества товаров Формируемые компетенции ОК 1, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Основные понятия и классификация по различным признакам	1	1	
	2. Показатели качества характеризуемых свойств	1	2	
	3. Характеристика основных групп показателей качества	2	2	
	Практические занятия	**2**		**12**
	Изучение нормативной документации, содержащей требования по органолептическим, физико-химическим и микробиологическим показателям	2		12
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 8. Оценочная	***Содержание учебного материала***	**4**		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
деятельность в товароведении Формируемые компетенции ОК 3, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8	1. Основные понятия оценочной деятельности	1	1	
	2. Контроль качества, оценка качества и оценка уровня качества		1	
	3. Основные этапы оценки качества	1	2	
	4. Оценка товаров по количеству и качеству	1	2	
	5. Идентификация потребительских товаров: цели, задачи		2	
	6. Градации качества	1	3	
	7. Виды контроля и оценки качества		3	
	Практические занятия	**2**		**14**
	1. Ситуационный практикум 1. Расчёт естественной убыли продовольственных товаров и определение порядка ее списания	2		14
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к ситуационному практикуму	2		
Тема 9. Методы определения показателей качества Формируемые компетенции ОК 6, ОК 7, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Объективные методы определение показателей качества. Измерительный метод	1	1	
	2. Основные виды погрешностей		1	
	3. Эвристические методы. Органолептический метод	1	2	
	4. Экспертный метод		2	
	5. Статистические методы контроля и управления качеством		2	
	Практические занятия	-		
	Самостоятельная работа:	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	2		
Тема 10. Товарная информация Формируемые компетенции ОК 7, ОК 12, ПК 3.3, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Общие требования к информации о товарах	1	1	
	2. Виды, средства и носители товарной информации	1	2	
	3. Нормативные документы, регламентирующие требования к информации о товарах.	1		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	4. Требования к содержанию информации о продовольственных товарах	1	3	
	5. Требования к содержанию информации о непродовольственных товарах.		3	
	Практические занятия	**2**		**12**
	Исследование содержания информации на упаковке продовольственных и непродовольственных товаров	2		12
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 11. Экспертиза товаров Формируемые компетенции ОК 3, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Понятия и виды экспертизы	1	1	
	2. Товарная экспертиза: цель и задачи		1	
	3. Классификация товарной экспертизы	1	2	
	4. Правила проведения товарной экспертизы	1	3	
	5. Порядок заполнения акта экспертизы	1	3	
	Практические занятия	**4**		**12**
	Ролевая игра: Изучение порядка проведения экспертизы продовольственного товара и заполнения акта экспертизы	4		12
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 12. Правовое регулирование в области защиты прав потребителей Формируемые компетенции ОК 2, ОК 12, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Основные документы в области защиты прав потребителей	1	1	
	2. Зарубежный опыт защиты прав потребителей	1	2	
	3. Структура и содержание ФЗ РФ «О защите прав потребителей»		3	
	Практические занятия	**2**		**14**
	1. Ситуационный практикум 2.	2		14

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Решение задач по вопросам защиты прав потребителей			
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к ситуационному практикуму	1		
Самостоятельная работа при изучении МДК.03.01, всего		**30**		
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите.				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Этапы становления товароведения как науки о товаре. 2. Основные категории товароведения. 3. Особенности современного этапа развития товароведения. 4. Место товароведения в условиях глобальной экономики. 5. Роль товароведения в решении ключевых задач управления качеством. 6. Виды классификаторов. 7. Способы кодирования товаров. 8. Сравнительный анализ методов классификации товаров. 9. Значение классификации в торгово-оперативной деятельности. 10. Значение классификации для международной торговли. 11. История развития штрихового кодирования. 12. Сравнительный анализ методов кодирования. 13. Ассортиментная политика торгового предприятия. 14. Нормативно-правовые акты РФ, регулирующие ассортиментную политику торговых предприятий. 15. Разработка модели эффективной структуры ассортимента торгового предприятия. 16. Роль товарных знаков в оптимизации ассортимента. 17. История развития теории управления ассортиментом. 18. Особенности управления ассортиментом промышленного предприятия. 19. Роль потребностей в формировании качества товаров. 20. Роль качества в повышении конкурентоспособности продукции. 21. Значение экономических требований в формировании качества продукции. 22. Стратегии качества на рынке потребительских товаров. 23. Виды и режимы переработки сельскохозяйственной продукции. 24. Экология и упаковка. 25. Государственное регулирование товарных потерь. 26. Показатели качества: понятие, классификация, значение 27. Группировка показателей качества по различными признакам.				

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
28. Комплексный и обобщенный показатели качества. 29. Интегральный показатель качества. 30. Свойства, обусловливающие химический состав и внутреннюю структуру товаров. 31. Физические свойства товаров. 32. Характеристика функциональных свойств бытовой техники. 33. Влияние эстетических свойств упаковки на общую оценку качества. 34. Значение эргономики в современном дизайне. 35. Акустическая безопасность и современные средства мобильной связи. 36. Пищевые красители: понятие, классификация, нормы. 37. Объективные методы определения показателей качества непродовольственных товаров 38. Эвристические методы определения показателей качества продовольственных товаров 39. Правила отбора проб (выборок). 40.Современные методы оценки товаров. 41. Виды испытаний. 42. Научные и практические задачи, решаемые с помощью оценки уровня качества. 43. Методы изучения мнений потребителей. 44. Методы представления результатов оценки. 45. Методы экспертизы: достоинства и недостатки различных методов. 46. Правила и порядок проведения экспертизы качества товаров по внешнему виду (вид товара – по выбору студента). 47. Роль товароведческой экспертизы в установлении аутентичности продовольственных товаров. 48. Роль товароведческой экспертизы в установлении аутентичности непродовольственных товаров. 49. Важнейшие документы в экспертизе качества и количества товаров. 50. Характеристика органов государственной власти, осуществляющих товароведческую экспертизу.				
МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров		**136**		**100**
Раздел 1. Товароведение продовольственных товаров				
Тема 1. Теоретические основы товароведения продовольственных товаров Формируемые компетенции ОК 1, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Химический состав и пищевая ценность продовольственных товаров	1	1	
	2. Процессы, протекающие при хранении продовольственных товаров		1	
	3. Классификационные признаки и уровни деления товаров на отдельные группы		1	
	4. Потребительские свойства и показатели качества продтоваров	1	2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	5. Потери продтоваров при хранении и транспортировке		3	
	6. Особенности маркировки продовольственных товаров		3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	. Расчет пищевой ценность пищевых продуктов	2		4
	Самостоятельная работа	**1**		
	1. Конспектирование лекционного материала	0,5		
	2. Подготовка к практическим занятиям	0,5		
Тема 2. Товароведение зерномучных товаров Формируемые компетенции ОК 2, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Классификация и ассортимент зерновых культур	0,5	1	
	2. Строение зерна		1	
	3. Ассортимент круп и муки (виды, типы и сорта)		1	
	4. Основные этапы производства круп и муки		2	
	5. Требования к качеству и безопасности круп и муки		3	
	6. Ассортимент и классификация хлебобулочных изделий	0,5	1	
	7. Особенности технологии производства хлебобулочных изделий		2	
	8. Требования к качеству и безопасности хлебобулочных изделий		2	
	9. Ассортимент и этапы производства макаронных изделий		3	
	10. Требования к качеству и безопасности макаронных изделий		3	
	Практические занятия	**1**		**4**
	Оценка качества зерномучных товаров (хлеб)	1		4
	Самостоятельная работа	**1**		
	1. Конспектирование лекционного материала	0,5		
	2. Подготовка к практическим занятиям	0,5		
Тема 3. Товароведение свежих и переработанных плодов,	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация плодов и овощей	1	1	
	2. Товароведная характеристика,		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
овощей и грибов Формируемые компетенции ОК 3, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	классификация, ассортимент и требования к качеству свежих овощей			
	3. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству свежих плодов и ягод		1	
	4. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству орехоплодных, тропических и субтропических плодов		2	
	5. Требования к условиям и срокам хранения, транспортирования, маркировки свежих плодов и овощей	1	2	
	6. Характеристика способов консервирования плодов и овощей		3	
	7. Товароведная характеристика, классификация, ассортимент, маркировка, требования к режимам и срокам хранения переработанных плодов и овощей		3	
	Практические занятия	**1**		**4**
	Определение содержание нитратов в свежих овощах. Оценка естественной убыли при хранении овощей и фруктов	1		4
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 4. Товароведение вкусовых товаров Формируемые компетенции ОК 4, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Классификация вкусовых товаров	0,5	1	
	2. Характеристика потребительских свойств чая		1	
	3. Классификация и ассортимент и требования к качеству чая		2	
	4. Характеристика потребительских свойств кофе		1	
	5. Классификация, ассортимент кофе и требования к качеству кофе	0,5	2	
	6. Классификация, характеристика ассортимента, требования к качеству пряностей и приправ		3	
	7. Товароведная характеристика		3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	основных подгрупп алкогольных напитков			
	8. Характеристика и классификация безалкогольных напитков		3	
	Практические занятия	**1**		**4**
	Оценка содержания маркировки и органолептических показателей безалкогольных напитков	1		4
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 5. Товароведение крахмала, сахара, меда Формируемые компетенции ОК 6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Виды крахмала и крахмалопродуктов и их товароведная характеристика	1	1	
	2. Классификация и ассортимент сахара		1	
	3. Показатели качества, требования к условиям хранения и транспортирования		2	
	4. Характеристика основных видов сахарозаменителей и подсластителей	1	3	
	5. Классификация меда, его идентификационные признаки, условия и сроки хранения		3	
	6. Фальсификация мёда и способы ее обнаружения		3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	. Оценка содержания маркировки и показателей качества меда	2		4
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 6. Товароведение кондитерских товаров Формируемые компетенции ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация и пищевая ценность кондитерских изделий	1	1	
	2. Товароведная характеристика сахаристых кондитерских изделий		1	
	3. Классификация, ассортимент, упаковка, условия и сроки хранения		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	сахаристых кондитерских изделий			
	4. Шоколад и какао-продукты, классификация и ассортимент		3	
	5. Товароведная характеристика мучных кондитерских изделий	1	1	
	6. Классификация, ассортимент, условия и сроки хранения мучных кондитерских изделий		2	
	7. Требования к качеству, безопасности и маркировке кондитерских изделий		3	
	8. Классификация и ассортимент восточных сладостей		3	
	9. Товароведная характеристика кондитерских изделий специального назначения		3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	Оценка содержания маркировки и показателей качества сахаристых кондитерских товаров	2		4
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 7. Товароведение яиц и яичных товаров Формируемые компетенции ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Строение, химический состав и пищевая ценность яиц	1	1	
	2. Классификация и товароведная характеристика яиц и яичных продуктов		2	
	3. Дефекты и требования к качеству	1	2	
	4. Сроки хранения и особенности маркировки яиц		3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	Изучение строения куриного яйца, категорий и особенностей маркировки	2		4
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 8. Товароведение пищевых жиров	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Определение терминов и понятий в	1	1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Формируемые компетенции ОК 1, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	соответствии с Техническим регламентом Таможенного Союза на масложировую продукцию			
	2. Характеристика растительных масел и требования к сырью		1	
	3. Классификация и характеристика ассортимента растительных масел		1	
	4. Основные способы получения и очистки растительных масел		2	
	5. Гидрогенизация растительных масел		3	
	6. Товароведная характеристика жиров топлёных животных	1	1	
	7. Характеристика и классификация маргарина и спредов		1	
	8. Пищевая ценность майонеза, сырье и технология производства майонеза		2	
	9. Дефекты масложировой продукции и причины, их вызывающие		3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	Изучение ассортимента и классификации пищевых жиров. Оценка содержания маркировки и показателей качества майонеза и майонезного соуса	2		4
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 9. Товароведение молока и молочных товаров Формируемые компетенции ОК 2, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Особенности химического состава и пищевой ценности молока	1	1	
	2. Классификация и ассортимент молочных молока		1	
	3. Кисломолочные продукты, творог и творожные изделия, сметана		2	
	4. Товароведная характеристика и потребительские свойства сливочного масла		2	
	5. Классификация и ассортимент сыров, основные этапы производства	1	2	
	6. Товароведная характеристика и потребительские свойства молочных консервов и мороженного		3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	7. Молочные товары для детского питания		3	
	8. Групповая дискуссия. Требования к качеству, дефекты и причины их возникновения, условия хранения отдельных групп молочных товаров		3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества молока питьевого	2		4
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 10. Товароведение мяса и мясных товаров Формируемые компетенции ОК 3, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Пищевая ценность, химический и тканевый состав мяса	0,5	1	
	2. Характеристика убойных животных, категории упитанность, клеймение, способы разделки туш		1	
	3. Классификация и ассортимент мяса и мясных товаров	0,5	2	
	4. Характеристика, ассортимент и основные этапы производства колбас		3	
	5. Товароведная характеристика и потребительские свойства мясных консервов		3	
	6. Классификация и ассортимент мяса птицы и продуктов его переработки	0,5	1	
	7. Групповая дискуссия. Требования к качеству, дефекты и причины их возникновения, условия хранения отдельных групп мясных товаров	0,5	3	
	Практические занятия	**2**		**4**
	Оценка естественной убыли мясных товаров и стеклотары при транспортировании. Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества мясных товаров	2		4
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 11. Товароведение рыбы и рыбных товаров Формируемые компетенции ОК 4, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Строение тела рыбы, химический состав и пищевая ценность рыбы	1	1	
	2. Основные семейства промысловых рыб		1	
	3. Классификация и ассортимент рыбы и рыбных товаров		2	
	4. Способы посола рыбы, технологию вяления, сушения, копчения, консервирования рыбы и рыбных продуктов	1	2	
	5. Требования к качеству рыбных продуктов, условия и сроки их упаковки и хранения		3	
	6. Классификация и ассортимент нерыбные морских продуктов, их химический состав и пищевая ценность		3	
	Практические занятия	**4**		**4**
	Изучение ассортимента, маркировки и показателей качества рыбных товаров. Оценка маркировки и качественных характеристик рыбных консервов	4		4
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Раздел 2. Товароведение непродовольственных товаров				
Тема 12. Товароведение непродовольственных товаров Формируемые компетенции ОК 6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Общая классификация непродовольственных товаров по различным квалификационным признакам	1	1	
	2. Факторы, формирующие и сохраняющие качество непродовольственных товаров		2	
	3. Потребительские свойства и показатели качества непродовольственных товаров	1	2	
	4. Основные методы оценки качества непродовольственных товаров		3	
	5. Особенности маркировки, упаковки и транспортирования непродовольственных товаров		3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Практические занятия	**2**		**5**
	Изучение особенностей упаковки и маркировки непродовольственных товаров	2		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 13. Товароведение текстильных товаров Формируемые компетенции ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация и характеристика ассортимента текстильных волокон по происхождению и химическому составу	1	1	
	2. Классификация и ассортимент пряжи и нитей		1	
	3. Способы кручения, отделки и окраски пряжи и нитей		2	
	4. Основные ткацкие плетения и этапы производства тканей	1	2	
	5. Товароведная характеристика и потребительские свойства нетканых материалов		3	
	6. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и хранению текстильных товаров		3	
	Практические занятия	**2**		**5**
	Изучение структуры текстильных волокон. Исследование текстильных волокон (тканей) органолептическим методом	2		5
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 14. Товароведение швейно-трикотажных товаров Формируемые компетенции ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация и ассортимент швейно-трикотажных товаров	1	1	
	2. Потребительские свойства швейно-трикотажных товаров		1	
	3. Классификация и характеристика ассортимента трикотажных полотен		2	
	4. Основные и вспомогательные материалы и этапы производства		2	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	швейно-трикотажных товаров			
	5. Оценка качества швейно-трикотажных товаров	1	3	
	6. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и хранению швейно-трикотажных товаров		3	
	Практические занятия	**4**		**5**
	Определение качества и сортности изделий по внешним дефектам (швейные/трикотажные)	4		5
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 15. Товароведение кожевенно-обувных товаров Формируемые компетенции ОК 1, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация и ассортимент кожевенно-обувных товаров	0,5	1	
	2. Потребительские свойства кожевенно-обувных товаров		1	
	3. Основные и вспомогательные материалы и этапы производства	0,5	2	
	4. Оценка качества кожевенно-обувных товаров		2	
	5. Дефекты кожевенно-обувных товаров и причины их возникновения	0,5	3	
	6. Маркировка, упаковка, транспортирование, хранение, уход и эксплуатация кожевенно-обувных товаров	0,5	3	
	Практические занятия	**4**		**5**
	Изучение деталей кожаной обуви и приемов осмотра обуви	4		5
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 16. Товароведение товаров из пластмасс и товары бытовой химии Формируемые компетенции ОК 2, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Основные полимеры и сырье, используемые при производстве пластмасс и товаров бытовой химии	1	1	
	2. Классификация и ассортимент изделий из пластмасс и товаров		1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	бытовой химии			
	3. Основные потребительские свойства товаров из пластмасс и товаров бытовой химии		2	
	4. Товароведная характеристика основных групп товаров из пластмасс и товаров бытовой химии	1	2	
	5. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и хранению изделий из пластмасс и товаров бытовой химии		3	
	Практические занятия	**4**		**5**
	Изучение ассортимента товаров бытовой химии. Оценка содержания маркировки товаров бытовой химии.	4		5
	Самостоятельная работа	**3**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	2		
Тема 17. Товароведение парфюмерно-косметических товаров Формируемые компетенции ОК 3, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация парфюмерно-косметических товаров	1	1	
	2. Факторы, формирующие качество парфюмерных товаров		2	
	3. Классификация и ассортимент парфюмерных товаров		2	
	4. Оценка и показатели качества парфюмерных товаров		3	
	5. Факторы, формирующие качество косметических товаров	1	2	
	6. Классификация и ассортимент косметических товаров		2	
	7. Оценка и показатели качества косметических товаров		3	
	8. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение парфюмерно-косметических товаров		3	
	Практические занятия	**4**		**10**
	Изучение особенностей производства парфюмерной продукции. Оценка содержания маркировки парфюмерных товаров.	2		5
	Изучение ассортимента косметических товаров. Оценка	2		5

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	содержания маркировки и органолептических свойств косметических товаров.			
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 18. Товароведение мебельных товаров Формируемые компетенции ОК 4, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация и ассортимент мебельных товаров	1	1	
	2. Потребительские свойства мебельных товаров		1	
	3. Основные этапы производства мебельных товаров		2	
	4. Исходные материалы и полуфабрикаты для производства	1	2	
	5. Оценка качества мебельных товаров, дефекты и причины их возникновения		3	
	6. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение мебельных товаров		3	
	Практические занятия	**4**		**5**
	Изучение ассортимента и дефектов мебельных товаров.	4		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 19. Товароведение электробытовых и электронных товаров Формируемые компетенции ОК 6, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Классификация и ассортимент электробытовых товаров	1	1	
	2. Основные показатели качества электробытовых товаров		1	
	3. Общие требования к качеству отдельных групп электробытовых товаров, дефекты и причины их возникновения		2	
	4. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение электробытовых товаров		3	
	5. Классификация и ассортимент электронных товаров	1	1	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	6. Основные показатели качества электронных товаров		1	
	7. Общие требования к качеству отдельных групп электронных товаров, дефекты и причины их возникновения		2	
	8. Маркировка, упаковка, транспортирование и хранение электронных товаров		3	
	Практические занятия	**4**		**5**
	Изучение ассортимента электробытовых товаров. Оценка качества электрочайников	4		5
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Тема 20. Товароведение ювелирных товаров Формируемые компетенции ОК 7, ОК 12, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	***Содержание учебного материала***	**3**		
	1. Классификация и ассортимент ювелирных товаров	1	1	
	2. Государственный контроль и надзор в сфере пробирования и клеймения изделий	1	2	
	3. Материалы, используемые для производства ювелирных изделий		1	
	4. Основные и дополнительные вида отделки ювелирных изделий	1	1	
	5. Требования к маркировке, упаковке, транспортированию и ювелирных изделий		2	
	Практические занятия	**3**		**11**
	Изучение содержания пробирных клей и именника ювелирных изделий. Оценка подлинности ювелирных изделий.	1,5		5
	Изучение классификации и способов обработки ювелирных камней	1,5		6
	Самостоятельная работа	**2**		
	1. Конспектирование лекционного материала	1		
	2. Подготовка к практическим занятиям	1		
Самостоятельная работа при изучении МДК 03.02, всего		**45**		
1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной				

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 2. Подготовка к практическим занятиям с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к защите. 3. Работа над курсовым проектом.			
	Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Белки, жиры, углеводы – основные энергетические вещества продуктов питания. 2. Роль белков в организме человек 3. Недостаток витаминов в рационе питания – основная причина заболеваемости населения. 4. Основные виды функциональных ингредиентов пищи. 5. Условия хранения различных групп продовольственных товаров. 6. Вода – основной компонент продуктов питания. 7. Методы консервирования продовольственных товаров. 8. Основные причины товарных потерь и методы их устранения. 9. Потери зерномучных товаров при хранении и реализации. 10. Естественная убыль и актируемые потери. 11. Классификация и ассортимент зерномучных товаров. 12. Значение круп в рационе питания человека. 13. Товарная характеристика новых сортов печеного хлеба. 14. Классификация свежих плодов и овощей. 15. Основные принципы консервирования плодов и овощей. 16. Товароведная характеристика и классификация овощных консервов. 17. Товароведная характеристика и классификация плодово-ягодных консервов. 18. Классификация, ассортимент, требования к качеству и маркировке соков, нектаров и сокосодержащих напитков. 19. Особенности технологии производства, ассортимент и требования к качеству сушеных плодов и овощей. 20. Особенности технологии производства, ассортимент, требования к качеству быстрозамороженной плодоовощной продукции. 21. Товароведная характеристика, ассортимент и качество квашеных, соленых и моченых плодов и овощей. 22. Товароведная оценка и экспертиза черных байховых на рынке Москвы. 23. Состав сухих приправ, их товароведная оценка и экспертиза качества. 24. Товароведная характеристика и экспертиза качества ликеров. 25 Классификация и ассортимент карамели. 26. Товароведная характеристика и ассортимент шоколада. 27. Экспертиза качества и дефекты шоколада. 28. Классификация и ассортимент конфет. 29. Ассортимент и товароведная характеристика мармелада. 30. Классификация и товароведная характеристика мучнистых кондитерских изделий.			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
31. Требования к маркировке кондитерских изделий. 32. Отличие искусственного мёда от натурального. 33. Классификация твердых сычужных сыров. 34. Направления использования сухого молока. 35. История возникновения мороженого. 36. Новинки на российском рынке мороженого. 37. Продукты для детского питания на молочной основе. 38. Основные промысловые семейства рыбы. 39. Охарактеризуйте пищевую ценность рыбы. 40. Характеристика товарных сортов мороженой рыбы. 41. Условия хранения и сроки годности мороженой рыбы. 42. Способы копчения рыбы в зависимости от температуры дыма. 43. Классификация текстильных волокон. 44. Классификация ткацких плетений. 45. Классификация тканей. 46. Основные виды трикотажных плетений. 47. Общие и специфические свойства трикотажных полотен. 48. Классификация трикотажных изделий по различными классификационным признакам. 49. Особенности формирования ассортимента одежды торгового предприятия. 50. Совершенствование ассортимента различных групп швейных изделий. 51. Классификация материалов, применяемых для изготовления одежды. 52. История развития костюма. 53. Требования, предъявляемые к потребительским свойствам обуви. 54. Основные операции пошива обуви. 55. Основные методы крепления обуви. 56. Материалы, применяемые для верха кожаной обуви. 57. Классификация кожаной обуви. 58. Признаки, по которым классифицируют резиновую обувь. 59. Основные этапы производства валяной обуви. 60. Восприятие запаха как важнейшее психофизиологическое свойство парфюмерии. 61. Флакон для духов – особая сфера высокого искусства. 62. Французская классификация ароматов. 63. Типы кожи и их характеристики: нормальная, сухая, жирная и комбинированная кожа. 64. Государственное регулирование оборота драгоценных металлов на территории РФ. 65. «Белое золото»: характеристика, состав, свойства. 66. Новые технологии выращивания ювелирных вставок. 67. Правила обращения и ухода за ювелирными товарами. 68. Ассортимент и требования к качеству часов.			
Производственная практика (по профилю специальности)		**36**		**100**
Виды работ: 1. Дать общую организационную характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: указать вид				Форма отчетности –

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия. Проанализировать организационную структуру торговой организации. 2. Составить схему размещения ассортимента товаров однородных групп. Распознать укрупненный, видовой и марочный ассортимент однородных групп товаров. Выявить ассортимент товаров, пользующихся устойчивым и повышенным спросом. Установить ассортимент новых товаров и характер спроса на них. Описать ассортиментную политику предприятия с учетом факторов, влияющих на формирование ассортимента. Сформулировать выводы в отчете. 3. Описать условия приемки товаров, наличие помещений для хранения продукции с отклонениями по количеству и качеству. Принять участие в приемке товара по количеству и качеству. Описать последовательность действий в отчете. 4. Осуществить проверку условий хранения товаров, соблюдения санитарно-эпидемиологических требований, рассмотреть их соответствие установленным требованиям. Сформулировать выводы в отчете. 5. Ознакомиться с товаросопроводительными документами. Проверить наличие накладных и других товаросопроводительных документов и правильность их оформления. Сформулировать выводы. Расшифровать маркировку на товарах и проконсультировать покупателей. Выявить в магазине наличие собственной торговой марки. Описать составляющие элементы.			отчет по практике
Всего по МДК.03.01		**90/30**	**-**	**100 Зачет**
Всего по МДК.03.02		**136/45**	**-**	**-**
Производственная практика (по профилю специальности)		**36**	**-**	**-**
ВСЕГО: ОК 1 – ОК 12, ПК 3.1 – ПК 3.8		**262/75**		**100 Экзамен квалиф.**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации программы

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля требует наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.

Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

Компьютеры с выходом в Интернет.

Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций,

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
	групповые дискуссии
ПР (ЛР)	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15135-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487543.

2. Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 2 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 330 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15144-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488216.

3. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474772.

4. Косарева, О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник: [16+] / О.А. Косарева. – Москва: Колледж «БКТ», 2020. – 452 с.: ил., табл. – (Легкий учебник). https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=617835

Дополнительная литература:

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423Страхова, С.А. Теоретические основы товароведения и экспертизы: тесты / С.А. Страхова. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 163 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453938

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Библиотека ГОСТов	http://vsegost.com/
2	Официальный сайт Всероссийского научно-исследовательского института сертификации	http://www.vniis.ru/
3.	Справочная правовая система «Консультант плюс»	http://www.consultant.ru/
4.	Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
5.	Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений.	http://bibliotekar.ru
6.	Университетская библиотека онлайн	http://biblioclub.ru
7.	Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	https://www.rospotrebnadzor.ru
8.	Спортивные" лидеры - RETAILER.ru	https://retailer.ru/sportivnye-lidery/
9.	Соревнования | Федерация компьютерного спорта России	https://resf.ru/competitions/

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» (МДК.03.01 Теоретические основы товароведения
МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров) при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения,

особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д. В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и

лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля ПМ.03 «Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров» и специальности «Товароведение».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарного курса «Теоретические основы товароведения» и «Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров».

Квалифицированные специалисты предприятий оптовой и розничной торговли – руководители организаций-базы практики или руководители подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Колледжом «БКТ» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
иметь практический опыт:	

• определения показателей ассортимента потребительских товаров в соответствии с ассортиментной политикой организации; (ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• распознавания и идентификации продовольственных и непродовольственных	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:*

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
товаров по ассортиментной принадлежности; (ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.5)	Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• определения номенклатуры показателей качества продовольственных и непродовольственных товаров; (ОК 2, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• расчета товарных потерь и разработки мероприятий по их списанию и предупреждению; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	накопительная оценка
• оценки и расшифровки маркировки потребительского товара в соответствии с установленными требованиями; (ОК 7, ОК 12, ПК 3.3, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• классификации продовольственных и непродовольственных товаров; (ОК 1, ПК 3.4, ПК 3.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями и установления градаций качества; (ОК 3, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• контроля режима и сроков хранения товаров; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• измерения продовольственных и непродовольственных товаров и перевода внесистемных единиц измерений в системные; (ОК 4, ОК 12, ПК 3.4, ПК 3.6)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• работы с документами по подтверждению соответствия; (ОК 3, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• участия в мероприятиях по контролю качество и количества потребительских товаров. (ОК 1, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	
• определять показатели ассортимента потребительских товаров в соответствии с ассортиментной политикой организации; (ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование,

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент; (ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• распознавать и идентифицировать продовольственные и непродовольственные товаров по ассортиментной принадлежности; (ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• определять номенклатуру показателей качества продовольственных и непродовольственных товаров; (ОК 2, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• устанавливать градации качества потребительских товаров; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• рассчитывать товарные потери и разрабатывать мероприятия по их списанию и предупреждению; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оценивать и расшифровывать маркировку	Формы контроля обучения:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
потребительского товара в соответствии с установленными требованиями; (ОК 7, ОК 12, ПК 3.3, ПК 3.8)	*Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• контролировать режимы и сроки хранения потребительских товаров; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• классифицировать продовольственные и непродовольственные товары; (ОК 1, ПК 3.4, ПК 3.5)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• применять методы товароведения при оценке качества продовольственных и непродовольственных товаров; (ОК 6, ОК 7, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• оценивать качество товаров в соответствии с установленными требованиями; (ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 12, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; (ОК 3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии;

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• измерять продовольственные и непродовольственные товары и переводить внесистемные единицы измерений в системные; (ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• работать с товарно-сопроводительными документами и документами по подтверждению соответствия; (ОК 3, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• участвовать в мероприятиях по контролю качество и количества потребительских товаров. (ОК 3, ОК 4, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	- формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, применять инновационные методы в коммерческой деятельности (ОК 5)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей (ОК 8)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• использовать иностранный язык как средство делового общения (ОК 9)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести ответственность за них (ОК 10)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• соблюдать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих (ОК 11)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку; (ОК 1, ОК 2, ОК 7, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• условия и сроки транспортирования и хранения товаров, санитарно-эпидемиологические требования к ним; (ОК	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
3, ОК 6, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7)	практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов и технических условий; (ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 12, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
• особенности товароведения однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров. (ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка и написание курсовой работы. *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме зачета по МДК.03.01 Теоретические основы товароведения и экзамена квалификационного.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1.	Экзамен квалификационный ОК 1– ОК 12, ПК 3.1 – ПК 3.8	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий (1-2 типа), защита отчета по производственной практике (по профилю специальности): Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения производственной	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – **Задания 1, 2 -** ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Задания 3 -** выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** **Задания 1,2** -ответ в целом правильный, логически

		практики (по профилю специальности)	выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **Задания 3 -** выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) ; в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** **Задание 1, 2**– ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. **Задания 3 -** выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) не в полном объеме; в период прохождения производственной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с

			недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** **Задание 1, 2** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. **Задания 3 –** не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
2.	Зачет МДК.03.01 ОК 1– ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 12, ПК 3.1 – ПК 3.8	Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **«Зачтено»** **— 90-100 (отлично)** – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **— 70 -89 (хорошо)** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Обучающийся в

		ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	целом правильно интерпретирует полученный результат. **— 50-69 (удовлетворительно)** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. **«Не зачтено»** **— менее 50 (неудовлетворительно)** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по МДК.03.01 Теоретические основы товароведения

Задания 1 типа

1. Химический состав продовольственных товаров.
2. Требования к маркировке продовольственных товаров: законодательство в сфере маркировки пищевой продукции; общие требования.
3. Основные методы консервирования продовольственных товаров.
4. Классификация зерномучных товаров.
5. Характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству свежих овощей и плодов.
6. Пищевая ценность вкусовых товаров: физиологическая, органолептическая, энергетическая ценности, усвояемость и безопасность.
7. Характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству крахмала, сахара и меда.
8. Товароведная характеристика сахаристых и мучных кондитерских изделий.
9. Строение, химический состав и пищевая ценность яиц
10. Классификация и ассортимент пищевых жиров.
11. Характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству молочных товаров.
12. Характеристика, классификация, ассортимент и требования к качеству мясных товаров.
13. Товароведная характеристика рыбы и рыбных товаров.

14. Классификация непродовольственных товаров на подкласс и группы однородных товаров.

15. Классификация и характеристика основных видов текстильных волокон.

16. Операции массового производства швейных товаров.

17. Требования к обувным товарам и их основные потребительские свойства.

18. Основные полимеры и сырье, используемые при производстве пластмасс.

19. Характеристика, классификация, ассортимент товаров бытовой химии.

20. Классификация, ассортимент и потребительские свойства парфюмерных товаров.

21. Классификация косметических средств по различным классификационным признакам.

22. Материалы, используемые в производстве мебели.

23. Общие сведения и классификация электробытовых товаров

24. Классификация, ассортимент и потребительские свойства бытовых радиоэлектронных товаров

25. Пробирование и клеймение изделий из драгоценных металлов, пробы ювелирных изделий.

Задания 2 типа

1. Опишите процессы, происходящие при хранении продовольственных товаров.

2. Приведете классификацию продовольственных товаров по различным классификационным признакам.

3. Охарактеризуйте основные факторы, влияющие на качество хлебобулочных изделий.

4. Выявите особенности плодов и овощей как объекта товародвижения.

5. Дайте характеристику потребительских свойств чая и кофе: классификация, ассортимент и требования к качеству.

6. Охарактеризуйте основные этапы производства сахара из сахарной свеклы.

7. Опишите основные факторы, влияющие на качество шоколада.

8. Дайте характеристику классификации куриных яиц в зависимости от сроков хранения и их массы в соответствии с требованиями нормативно-технического документа (ГОСТ).

9. Опишите основные способы очистки сырых растительных масел и их

влияние на товарные сорта продукции.

10. Охарактеризуйте основные этапы производства сыров.

11. Опишите основные автолитические, микробиологические и химические процессы, происходящие в мясе после убоя и при хранении.

12. Проанализируйте особенности строения и основные семейства промысловых рыб.

13. Охарактеризуйте основные группы потребительских свойств непродовольственных товаров и методы оценки их качества.

14. Опишите основные потребительские свойства тканей.

15. Проанализируйте классификация трикотажных товаров и их ассортимент

16. Опишите основные кожевенные и иные материалы, используемые для производства обуви.

17. Дайте характеристику особенностей маркировки изделий из пластических масс.

18. Опишите основные потребительские свойства лакокрасочных товаров.

19. Охарактеризуйте основные факторы, влияющие на формирование качества парфюмерных товаров.

20. Опишите основные сырья, используемого для производства косметических товаров.

21. Дайте характеристику основных групп потребительских свойств мебели.

22. Опишите принцип работы компрессионного холодильника.

23. Дайте характеристику основных групп потребительских свойств электрических бытовых изделий.

24. Охарактеризуйте основные виды огранки ювелирных вставок.

25. Опишите основные этапы производства ювелирных изделий.

Задания 3 типа

1. Из 50 наименований продуктов в магазин поступило 15 новых видов. Рассчитайте степень обновления и коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров для данного вида магазина – 130.

2. Рассчитайте структуру ассортимента магазина «Ткани» в натуральном выражении, если на текущий момент имеется в наличии: ситца – 650 м., подкладочные – 960 м., мебельно-декоративной ткани – 450 м., батиста – 260 м., вельвета – 510 м.

3. Дать заключение о качестве зефира имеющей следующую характеристику:

- вкус и запах – хорошо выражены, имеют солоноватый привкус.

- цвет – белый и розовый однородный.
- консистенция – пышная, равномерная, мелкопористая структура.

4. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 20 т, после перекачки масла в бочки масса составила 19,996 т. рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами.

5. В магазин «Продукты» поступило 25 коробок пива «Harp», вместимостью каждой коробки 20 бутылок (0,33 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 10 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии пива.

6. При проверке веса 60 плиток шоколада с номинальным весом 100 г фактически оказалось, что 15 плиток весом по 97,5 гр., остальные плитки – по 100 г. Соответствует ли отклонения в весе допустимым нормам по стандарту?

7. В магазин с Калужской птицефабрики поступила партия яиц с маркировкой Д-1 в количестве 20 коробок по 360 штук яиц. При приемке был отобран средний образец в количестве 400 штук яиц, при оценке качества, которых обнаружено, что 60 яиц имеют массу по 48-50 г. Правильно ли отобран средний образец? Соответствует ли партия яиц указанной маркировке?

8. В магазин «Подружка» поступила партия парфюмерной воды без указания содержания спирта и емкости. Используя ГОСТ, мотивируйте отказ от реализации данной партии.

9. Используя требования нормативно-технической документации (Технический регламент Таможенного Союза), перечислите требования к содержанию маркировки молока питьевого.

10. Используя требования нормативно-технической документации (Технический регламент Таможенного Союза), перечислите требования к содержанию маркировки парфюмерных товаров.

11. В магазин поступила партия зимних женских кожаных сапожек в количестве 250 пар. Принимая партию по количеству и качеству, необходимо определить размер выборки, приемочное и браковочное числа для данной товарной партии.

12. Определите к какой группе однородных продовольственных товаров относятся следующие виды продукции: майонез «Махеев», жевательная резинка; макароны «Макфа»; джем апельсиновый; консервы «Скумбрия натуральная»; мороженое «Эскимо»; сыр «Российский»; маринованные помидоры; масло растительное; лимонад «Тархун».

13. При экспертизе качества синтетического моющего средства для стирки в стиральных машинах было установлено:

- внешний вид: гранулированный порошок белого цвета;
- белизна – 70 %;
- массовая доля пыли – 4 %;
- пенообразующая способность – 200 мм;
- моющая способность – 85 %;
- отбеливающая способность – 80%.

Используя ГОСТ, составьте заключение о качестве товара.

14. В магазин поступила партия сыра «Ярославский», в сопроводительных документах указан высший сорт продукции. При органолептической оценки с использованием балловых шкал комплексный показатель качества сыра составил 83 балла, при чем по показателю вкуса и запаха – 37 баллов. обоснуйте свои действия с учетом требований национального стандарта на данный вид молочной продукции.

15. В магазин поступили партии охлажденных цыплят-бройлеров и мороженной трески. В каком торговом оборудовании и при каких температурных режимах необходимо разместить полученную продукцию в торговом зале магазина.

16. В магазине поступила партия обуви, водитель-экспедитор представил следующие сопроводительные документы: товарно-транспортную накладную, составленную в трех экземплярах и счет-фактуру в двух экземплярах. Какой документ отсутствует, Ваши действия по приемке поставленной партии товаров.

17. При проверке магазина «Семь дней» был обнаружен одеколон «Таежный» с осадком, который при взбалтывании поднимался хлопьями. Составьте заключение о качестве парфюмерной продукции с указанием возможных причин ухудшения ее качества.

18. Для получения сертификата соответствия на крем «Бархатные ручки», выпущенный ОАО концерном «Калина», были проведены физико-химические испытания. Используя ГОСТ, проверьте возможность выдачи сертификата на основании следующих результатов: водородный показатель – 6 pH; коллоидная и термостабильность – стабильны; массовая доля суммы тяжелых металлов – 0,0010 %.

19. В магазин поступила партия кондитерских изделий со сливочным кремом, несколько пластиковых упаковок из партии были повреждены. Сотрудники магазина произвели перекладывание пирожных из упаковки производителя в упаковку магазина. Оцените действия сотрудников магазина, что они нарушили.

20. В магазин поступили ткани, в сопроводительных документах и на маркировке длина изделий указаны в футах (ft): 95, 118, 126, 138, 147. Перевести длину рулонов тканей в узаконенные в РФ единицы измерения (м).

21. В магазин «Эльдорадо» поступили холодильники Samsung RL 57 TEBIN. В инструкции и сопроводительных документах габариты указаны в дюймах (in): 78,74x23,62x25,43. Для оформления ценника на бытовую технику необходимо указать размеры в сантиметрах. Произвести перерасчет, результат округлить до целого числа.

22. На оптовую базу поступило расфасованное оливковое масло. Была произведена выборка продукции разных объемов упакованной продукции. На маркировке объем указан в UK пинта: 0,88; 1,32; 1,76; 8,8. В сопроводительных документах объем дан в литрах (дм3): 0,5; 0,75; 1,0; 5,0. Проверьте правильность перевода внесистемных единиц измерения в

системные.

23. При сертификационных испытаниях по физико-химическим показателям шампуня «Медовый» были получены следующие результаты: водородный показатель – 5,5 pH; пенообразующая способность: пенное число – 150 мм, устойчивость пены – 1,0; массовая доля хлоридов – 4,1 %; массовая доля суммы тяжелых металлов – 0,0015 %. Используя ГОСТ, обоснуйте возможность выдачи сертификата на данную продукцию.

24. В магазине централизовано получена большая партия твердых сыров разных производителей. В пакетах сопроводительных документах даны декларации о соответствии и сертификаты соответствия на продукцию. Вам поручено проверить подлинность представленных документов по подтверждению соответствия. Опишите Ваши действия

25. Сотруднику компании, представляющей на отечественном потребительском рынке зарубежного производителя (импорт), получено подготовить документы и образцы продукции для получения декларации соответствия Таможенного союза. По окончанию работы им были подготовлены: заявка на проведение декларирования; ИНН и ОГРН; реквизиты компании получателя; описание продукции; образцы продукции. Орган по сертификации не принял к рассмотрению заявку, какова причина отказа.

26. Известно, что икра белужья зернистая содержит 26,8% белка, 13,8% жира и 0,8% углеводов. Вычислите калорийность (энергетическую ценность) 100 г такого продукта.

27. Дайте заключение о качестве ядрицы, если в навеске массой 25 г обнаружено:

- сорной примеси –0,1 г;
- испорченных ядер – 0,075 г;
- колотых ядер – 0,3 г.

28.При экспертизе качества синтетического моющего средства «Ручеек» для стирки в стиральных машинах было установлено:

- внешний вид: гранулированный порошок белого цвета;
- белизна – 70 %;
- массовая доля пыли – 4 %;
- пенообразующая способность – 200 мм;
- моющая способность – 85 %;
- отбеливающая способность – 80%.

Используя ГОСТ, составьте заключение о качестве товара.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

Задания 1 типа

1. Товароведением называется:
а) знание о товарах +
б) систематизация видов товаров
в) учёт товара

2. Потребительская стоимость:
а) учитывает рынок цен на определённый товар
б) выражает возможность потребителя +
в) возможность удовлетворять потребитель

3. Товароведение изучает:
а) рынок труда
б) использование товаров
в) продукты труда +

4. Основные задачи товароведения:
а) формирование и проявление потребительской стоимости +
б) исследование и разработка +
в) материалы для производства

5. Ассортиментом называется:
а) объединение товаров по группам
б) вид товаров
в) совокупность товаров +

6. Структура ассортимента:
а) процентное соотношение между общим кол — вом товаров и их групп
б) процентное соотношение определенных изделий к их общем количеству +
в) процентное соотношение совокупностей изделий к группам товаров

7. Формирование ассортимента:
а) классификация товаров по группам, видам, спросу
б) подбор товара только по спросу потребителя
в) подбор товаров по группам, видам, спросу +

8. Основные причины обновления ассортимента:
а) повышение качества и конкурентоспособности +
б) появление (замена) устаревших товаров +
в) увеличение количества потребителей

9. Факторы влияющие на формирование ассортимента:
а) предложение
б) спрос +
в) рентабельность +

10. Количество товарных линий — это:
а) длина товарной номенклатуры
б) широта товарной номенклатуры +
в) глубина товарной номенклатуры

11. Что является мерой потребительской стоимости:
а) качество +
б) требование к товарам
в) процент удовлетворения

12. Фактор, влияющий на формирование качества товара:
а) изучение рынка труда
б) эффективность производства +
в) особенности управления и ценообразования

13. Фактор, стимулирующий качество товаров:
а) материальная заинтересованность работников +
б) контроль готовой продукции
в) разработка требований к товарам

14. Фактор, способствующий сохранению качества товаров:
а) качество проектирования и конструирования
б) санкции за производство некачественной продукции
в) условия транспортирования +

15. На сколько групп можно подразделить факторы обеспечивающие качество товаров:
а) 3 +
б) 5
в) 4

16. Какой из терминов определяется, как совокупность свойств продукции, обуславливающая её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с назначением:
а) свойство
б) качество +
в) категория

17. Для того чтобы полно удовлетворять потребности, необходимо на стадии разработки сформулировать:
а) качество
б) ассортимент
в) требование к товарам +

18. Такие факторы как: условия хранения, условия реализации, тех. помощь в обслуживании относятся к:
а) факторам стимулирующим качество товаров
б) факторам способствующим сохранению качества товаров +
в) факторам обеспечивающим качество товаров

19. Управление качеством может осуществляться через:
а) стимулирование, контроль готовой продукции, качество изготовления
б) формирование, сохранение и маркировка
в) формирование, стимулирование и сохранение +

20. Какой термин тесно связан с требованиями:
а) условия
б) качество +
в) свойства

21. Какого цвета ставят клеймо на изделиях из керамики 2-го сорта:
а) синего +

б) зеленого
в) красного

22. Продукция может быть:
а) существенной
б) нематериальной, материальной +
в) оптовой

23. Товары как объекты товароведной деятельности не имеют среди основополагающих характеристик:
а) качественную
б) количественную
в) субъективную +

24. К принципам товароведения относятся:
а) технологичность
б) безопасность, эффективность +
в) экономичность

25. Принцип товароведения, определяемый пригодностью товаров, процессов или услуг к совместному использованию, не вызывающему нежелательных взаимодействий называется:
а) эффективность
б) безопасность
в) совместимость +

26. Иерархический метод – это такой метод классификации, при котором:
а) товары распределяются по независимым друг от друга признакам
б) группировки вышестоящего уровня выделяются по основаниям более существенным, чем группировки нижестоящего уровня +
в) товары распределяются по схожим признакам

27. Фасетный метод – это такой метод классификации, при котором:
а) товары распределяются по независимым друг от друга признакам +
б) товары распределяются по схожим признакам
в) группировки вышестоящего уровня выделяются по основаниям более существенным, чем группировки нижестоящего уровня

28. Что такое разряд кода:
а) количество пробелов в коде
б) длина кода
в) позиция знака в коде +

29. Иерархическому методу классификации соответствует метод кодирования:
а) последовательный +
б) порядковый
в) параллельный

30. Фасетному методу классификации соответствует метод кодирования:
а) порядковый
б) параллельный +
в) серийный

1.алкогольный напиток, получаемый путем сбраживания и перегонки яблочного сырья –это …
граппа
кальвадос
мескаль
шнапс
2.бланширование – это …
обработка паром
тонкое измельчение
протирание
обжаривание в масле
3.вещества, придающие чаю терпкий вяжущий вкус и красивый цвет, – это …
алкалоиды
дубильные вещества
гликозиды пигменты
4.в зависимости от способа обработки и степени зрелости различают икру …
зернистую, паюсную, ястычную, вяленую, мороженую, бочковую
паюсную, зернистую, ястычную, вяленую, осетровую, белужью красная, черная, кетовая, осетровая
зернистую, паюсную, ястычную, вяленую, мороженую
5 вид мяса домашней птицы, если температура в толще грудной мышцы 24 °с, – …
охлажденное
мороженое
остывшее
парное
6.вкус, аромат и цвет настоя черного чая формируются в результате …
ферментации
завяливания
скручивания
сушки
7.в названии марочного оливкового масла …
присутствует слово «Voimix»
присутствуют слова «Virgins», «Extra oil»
присутствуют слова «Virgin», «Extra virgin»
присутствуют слова «Huile dolvie Veirge»
8 в составе туши убойных животных преобладает …
ткань
соединительная
жировая
мышечная
костная
9.гомогенизация – это …
обработка паром
прогревание овощей
тонкое измельчение и равномерное распределение компонентов

10.доведение свойств молока (жирность, содержание сухих веществ, углеводов, витаминов, минеральных веществ) до стандартных значений путем смешивания его с молоком, имеющим другие свойства, называется …

нормализацией

пастеризацией

аэрацией

опробацией

11 заварку муки в хлебопечении используют …

для удлинения сроков хранения и улучшения качества

для повышения кислотности и пористости

для снижения кислотности хлеба для снижения расхода ингридиентов

12.задача глазирования продукта состоит …

в улучшении качества товара, товарного сорта

в придании ему товарного вида

в предупреждении окисления жира,

усушки в увеличении веса товара

13.значение квашения и соления плодов и овощей состоит …

в том, что продукт сохраняется дольше, расширяется ассортимент, получается продукт с иными свойствами

в том, что в результате развития бактерий и сбраживания сахаров образуется молочная кислота

в подавлении развития гнилостных и других вредных микроорганизмов

в увеличении энергетической ценности

14. Категории стандартов

1 отраслевой (+)

2 импортный

3 стандарт предприятия

15.изменения, происходящие в туше животного после его убоя: …

посмертное окоченение и порча

посмертное окоченение, созревание и порча

посмертное окоченение, созревание, порча, прогоркание

16.калорийность 100 г чистого этилового спирта равна …

400 ккал

700 ккал

1000 ккал

1300 ккал

17 категория столового яйца зависит от качества …

скорлупы и высоты пуги

и массы яйца

яйца

18 красную икру готовят из зерна таких рыб, как …

белуга, калуга, осетр, шип, севрюга кефаль, минтай, треска, судак

кета, горбуша, кижуч, сима, чавыча, нерка

1. крепкий алкогольный напиток из виноградного спирта, полученный путем перегонки столовых виноградных вин, – это …

арманьяк

джин

виски

грог
20. крепкое пиво, приготавливаемое верховым брожением, которое сбраживается быстро и
при относительно высокой температуре, – это …
эль
лагер
пунш
преимум
21набор товаров, который обеспечивает достаточную степень удовлетворенности потребителей и достижение целей организации, называется …
ассортиментом
рациональным
оптимальным
универсальным
узким смешанным специальным
22 неверно, что организмом человека усваивается …
мальтоза
клетчатка
лактоза
фруктоза
23.Упаковка предназначена для
1 эстетичного вида
2 сохранности товара
3 информации (+)

24 обработка масла водой, при которой удаляются скоропортящиеся компоненты, масло
становится прозрачным, называется …
рафинированием
гидратацией
дезодорированием прогорканием
рафинированием гидратацией
25общее свойство моносахаридов – …
прогоркание клейстеризация **сладкий вкус** автолиз
26 основное отличие процесса производства черного чая в том, что …
используются особые биологические сорта
проводится полная ферментация чайного листа
используются грубые листья не проводится ферментация
27 перед посолом томаты сортируют по размеру и степени зрелости …
с целью сохранения формы для того чтобы томаты не приобрели дефекты
для равномерного посола и разделения на товарные сорта
28 пищевой жир тает во рту, потому что …
содержит много воды содержит солеплавители
имеет низкую температуру плавления
подвергся процессу порчи
29 пищевые добавки е200 относятся к классу …
красителей
стабилизаторов

консервантов
антифламингов
30.пищевые продукты, основными компонентами которых являются вещества, оказывающие воздействие на нервную систему и пищеварительные органы, называются
…
вкусовыми
субпродуктами
допингом
гастрономическими
31. подмена сливочного масла маргарином является … фальсификацией
Ассортиментной
качественной количественной
технологической информационной
32.по пищевой ценности к 1 категории относятся грибы: …
белые, грузди белые, рыжики
подосиновики, подберезовики, маслята
волнушки, поддубники, гриб польский, шампиньон моховики, лисички, черные грузди, строчки
33 последней контрольной цифрой штрихкода 482002470001 может быть цифра …
2
6
4
8
3
9
34 признак бомбажа консервов – …
Негерметичность
вмятина крышки
вздутие крышки и дна банки
осоление поверхности банки
36 при нагревании сахар подвергается …
Карамелизации
кристаллизации
гидролизу
прогорканию
37. причина появления биологического бомбажа консервов – …
в недостаточной стерилизации
в высокой температуре стерилизации
в неосторожном обращении с консервами при перевозке в несочетании продуктов консервирования
38.продукт, качество которого оценивают по содержанию альдегидов, кетонов, сивушных
масел, – это …
сыр
спирт
рыба
чай

39.продукт, содержащий животные и гидрогенизированные растительные масла, молоко,
эмульгаторы, лимонную кислоту, сахар, – это …
сливочное масло
топленое масло
саломас
маргарин
40.продукты, при изготовлении которых используются обязательно сахар и до 200 видов
другого сырья, обладающие низкой биологической ценностью, – это … продукты
макаронные
хлебобулочные
кондитерские
алкогольные
41.процесс постепенного размягчения мышечной ткани, увеличение влагопоглотительной и удерживающей способностей, накопление азотистых веществ, улучшение вкуса и аромата мяса – это его …
созревание
гниение
окоченение
прогоркание
42размер пуги диетического яйца …
не более 4 мм
не более 7 мм
не более 11 мм
43. свойства, которые обуславливают полезность товара в процессе эксплуатации и при его
потреблении, называются …
функциональными
потребительскими
классификационными
универсальными
44.серебристые кончики самых молодых чайных веточек, покрытые нежным белым пушком, придающие чаю аромат, – это …
пекой
буше
померанцы
типсы
45.совокупность химических и физических свойств воды, связанных с содержанием в ней
растворенных солей щелочноземельных металлов, главным образом, кальция и магния, называется …
кислотностью
жесткостью
минерализацией
буферностью
46.твердый сычужный сыр – …
пармезан

моцарела
камамбер
47.текст, условные обозначения или рисунок, нанесенные на товар, обязательно содержащие информацию об изготовителе, сроке годности, потребительских свойствах и
др., – это …
маркировка
упаковка
ГОСТ
сертификация
48. холестерин – это вещество …
содержащееся в растительных продуктах
содержащееся в животных продуктах
содержащееся и в растительных, и в животных продуктах минерального происхождения
50. … ценность продукта характеризует всю полноту полезных свойств, т.е. его доброкачественность, усвояемость, содержание питательных и биологически активных веществ
Биологическая
Пищевая
Физиологическая
Натуральная
Энергетическая

Задания 2 типа

1. При экспертизе качества синтетического моющего средства «Ручеек» для стирки в стиральных машинах было установлено:

- внешний вид: гранулированный порошок белого цвета;
- белизна – 70 %;
- массовая доля пыли – 4 %;
- пенообразующая способность – 200 мм;
- моющая способность – 85 %;
- отбеливающая способность – 80%.

Используя ГОСТ, составьте заключение о качестве товара.

2. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа при приемке партии стеклянных бытовых изделий в количестве 3200 штук для проверки на овальность края изделий.

3. Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа при приемке партии стеклянных бытовых изделий в количестве 1000 штук для проверки прочности крепления ручки.

4. Сделайте заключение о качестве салатника круглого прессованного из бесцветного натрийсиликатного стекла диаметром 160 мм. Дефекты овальность края 4 мм, пузыри размером 3; 1,5 и 1 мм соответственно, редко расположенная свиль.

5. Определите сорт супницы из фарфора вместимостью 2000 см3, если при осмотре были обнаружены:

- выгорка диаметром 3 мм на лицевой стороне;

- натек малозаметный на лицевой стороне;
- заметная царапина на рисунке, ухудшающая рисунок.

6. Сделайте заключение о качестве стального эмалированного чайника, если при осмотре были обнаружены:

- незначительные сколы покровной эмали без обнажения грунтового покрытия на дне изделия;
- разрывы декоры, не ухудшающие товарного вида;
- крышка удерживается на корпусе при наклоне на 60°.

7. В адрес магазина бытовой техники поступили электроплиты в количестве 20 штук. При приемке было установлено: электроплиты обернуты в бумагу и упакованы в картонные коробки на поддоне с перетяжкой стальными лентами. На чугунные конфорки не нанесена предохранительная смазка, поверхность покрыта коррозией. Возможна ли приемка данной партии?

8. На куске смесовой (хлопчатобумажное и химическое волокно) ткани длиной 40,4 м, поступившей в магазин, обнаружены дыры в шести местах размером до 1 см2 каждая. На ярлыке указано, что ткань 1-го сорта. Сделайте заключение о качестве товара.

9. Проверьте соответствие фактического сорта указанному в маркировке (1-й сорт) куска хлопчатобумажного вельвет-корда набивного. Длина ткани в куске – 40 м, ширина ткани – 85 см. При осмотре были обнаружены

- подмочки размером 8 мм – три места;
- заломы по всему куску;
- нарушение печатного рисунка в виде мелких непропечатанных мест (20 мест на каждые 5 м) – на протяжении 15 м.

Ответ аргументируйте.

10. В магазин «Дом мебели» поступила партия ковров чистошерстяных, жаккардовых, в количестве 100 штук. При приемке по качеству было установлено:

- пятна, резко выраженные на ворсовой поверхности – на 5 коврах;
- повреждения обрезного края – на 3 коврах.

Можно ли реализовать данный товар. Ответ аргументируйте.

11. В магазин поступила партия швейных изделий в количестве 800 штук. Для проверки партии швейных изделий было отобрано 80 изделий. В ней обнаружено, что 10 изделий имеют недопустимые дефекты.

Определите объем выборки, приемочное и браковочное числа.

Сделайте вывод о качестве поступивших швейных изделий.

12. Проверьте соответствие фактического сорта указанному в маркировке (2-й сорт) ночной сорочки из ситца. Если при осмотре были обнаружены

- искривление низа изделия по длине 25 см – 3,5 см;
- несимметричность складок правой и левой сторон изделия – 0,9 см.

Ответ аргументируйте.

13. В магазин «Одежда» поступила партия мужских костюмов (тройка).

При проверке качества изделий из чистошерстяной костюмной ткани, замаркированной 1-сортом, обнаружены:

- в двух пиджаках несимметричность уступов лацканов воротника – 0,4 см;
- в одном жилете искривленный край низа изделия на длине 20 см – 0,8 см;

Сделайте вывод о качестве товара с дефектами, ответ аргументируйте.

14. Определите размер выборки, приемочное и браковочное числа для товарной партии верхних трикотажных изделий (жакеты). Размер партии – 100 штук, сорт 1-й. При приемке в выборке не были обнаружены изделия 2-го сорта и нестандартные изделия. Возможна ли приемка данной партии?

15. В ООО «Надежда» поступила партия костюмов женских трикотажных в количестве 42 единиц, 1-го сорта. При осмотре обнаружено:

- наличие заломов от сгиба полотна, заметные – на одном костюме;
- пятна в общей сложности на 1,5 см – на двух костюмах.

Сделайте вывод о качестве изделий с дефектами.

16. При проверке качества сорочек женских ночных из хлопчатобумажного вертелочного полотна в одной сорочке были обнаружены дефекты:

- сброс петель – один случай;
- пятно размером 1,0 см2;
- отклонение переднего разреза от средней линии – 0,5 см.

Сделайте заключение о качестве сорочки.

17. Определите размер выборки, приемочное и браковочное числа для товарной партии зимний женских кожаных сапожек. Размер партии – 150 пар. При приемке в выборке было обнаружено три пары нестандартной обуви. Возможна ли приемка данной партии?

18. Сделайте заключение о качестве партии мужских туфель с верхом из лицевого хрома клеевого метода крепление. Размер партии –250 пар. При проверке качества (сплошной контроль) были обнаружены:

- слабовыраженые молочные линии на передней части союзки левой полупары в двух парах;
- разная ширина союзки – 2 мм в трех парах;
- неправильное комплектование пар обуви в одной паре.

Можно ли данную партию принять и реализовать?

19. По результатам сертификационных испытаний жидкой подводки для глаз были получены следующие физико-химические показатели

- водородный показатель pH – 6;
- массовая доля воды и летучих веществ – 12%
- коллоидная стабильность – стабилен.

Используя ГОСТ, сделайте заключение о возможности выдачи сертификата соответствия.

20. В магазин «Визит» поступила партия туалетной воды без указания содержания спирта и емкости. Используя ГОСТ, мотивируйте отказ от реализации данной партии.

21. Дайте заключение о качестве ядрицы, если в навеске массой 25 г

обнаружено:

- сорной примеси – 0,1 г;
- испорченных ядер – 0,075 г;
- колотых ядер – 0,3 г.

22. Дайте заключение о качестве хлеба Украинский формового, имеющего слегка сероватую поверхность, темно-коричневый цвет, развитую пористость.

Имеются также:

- надрывы по всей длине боковой стороны размером 0,8 мм;
- пористость – 63%;
- влажность – 46%.

Соотношение муки ржаной обдирной и пшеничной обойной – 80:20.

23. Определить категорию упитанности партии цыплят полупотрашеных.

При анализе установлено:

- вес тушки – 420 гр.
- мышцы развиты удовлетворительно, киль грудной выделяется не значительно, отложения жира в области спины и живота.
- на поверхности тушки есть незначительное количество пеньки, разрыв кожи длиной 1,5 см.

24. Определить сорт кофе молотого приготовленного из ботанического сорта Арабика в/с Колумбийского. При анализе установили, что кофе имеет:

- внешний вид – порошок коричневого цвета.
- вкус – приятный с кисловатым оттенком.
- запах – тонкий, хорошо выраженный.
- влажность – 7%.
- содержание кофеина – 0,8%.

25. Партия винограда, предназначенная для реализации, состоит из 140 ящиков по 6 кг. ягод в каждом.

При анализе среднего образца оказалось:

- осыпавших ягод – 1,5 кг из них:
  – треснувших – 0,3 кг.
  – подвяленных – 0,2 кг.

Дайте заключение о качестве?

26. При анализе среднего образца манной крупы марки «Т» обнаружено:

- муки – 4,5 %,
- зольность – 0,84 %.

Дайте заключение о качестве товара.

27. При проверке качества чая черного байхового установлено, что он имеет недостаточно полный вкус темноватый, прозрачный настой, коричневый оттенок разваренного листа и неровную уборку.

Дайте заключение о качестве чая.

28. При анализе среднего образца слив сорта «Ренклод альтана» оказалось, что от 2 до 3 зарубцевавшихся проколов долгоносиком, имеется у 40% плодов.

Дать заключение о качестве.

29. Дайте заключение о качестве 100 кг. Сырокопченой колбасы «Московской», если обнаружено:

- длина батона – 17см.
- свободные концы оболочки и шпагата – 2 см.,
- вкус и запах с выраженным ароматом пряностей, слегка острый солоноватый,
- цвет фарша – темно-красный, кусочки шпика на разрезе размером – 4,5 см.

30. Определить товарный сорт муки ржаной поступившей в количестве 500 кг. в мешках по 50 кг. в каждом. При анализе пробы установлено:

- цвет – серовато-белый;
- вкус – нормальный без посторонних привкусов;
- зольность – 1,35%.

31. Дать заключение о качестве земляники, если в среднем образце весом 20 кг.

- ягод незрелых – 0,7 кг;
- без плодоножек – 0,6 кг;
- помятых – 0,2 кг;
- раздавленных – 0,2 кг.

32. Определить категорию кур потрошеных. При анализе установлено:

- вес тушки – 1450 гр;
- тушка чистая, имеет незначительное количество пеньки; ссадины в количестве двух размером –1,5 см;
- три кровоподтека;
- мышцы развиты хорошо;
- форма груди – округлая, отложения жира на груди, животе в виде сплошной полосы;
- киль грудной кости не выделяется.

33. При проверке веса 70 плиток шоколада с номинальным весом 100гр. фактически оказалось, что 20 плиток весом по 97,6 гр., остальные плитки – по 100 гр. Соответствует ли отклонения в весе допустимым нормам по стандарту.

34. Дать заключение о качестве красной смородины. При оценке качества установили:

- раздавленных ягод – 1,5%;
- пораженных вредителями – 3%;
- остальные ягоды зрелые, чистые.

35. Дать заключение о качестве шоколада, имеющего следующие характеристики:

- вкус и запах – характерные;
- цвет – темно-коричневый;
- форма плиток правильная;
- консистенция при температуре +18°С – твердая, структура однородная, по остальным показателям шоколад соответствует требованиям стандарта.

36. Дать заключение о качестве риса шлифованного. При анализе навески размером 50 гр. Обнаружено:

0,3 г – пожелтевших зерен;

0,1 г – глютинозных; 0,01 г – необрушенных.

37. Дать заключение о качестве пастилы имеющей следующую характеристику:

- вкус и запах – хорошо выражены, имеют солоноватый привкус.
- цвет – белый и розовый однородный.
- консистенция – пышная, равномерная, мелкопористая структура.
- форма – шарообразная, рисунок гофры не четкий, в 1 кг. – 32 шт.
- 12% изделий – деформированы.

38. На склад поступило две партии голландского сыра. При приемке по качеству установлено, что голландский брусковый сыр имеет хороший вкус, но слабовыраженный аромат, удовлетворительную консистенцию, неравномерный цвет и рисунок, хороший внешний вид и упаковку; голландский круглый сыр имеет кислый вкус, хорошую консистенцию неравномерный рисунок, удовлетворительную упаковку. Определите качество, установите сорт.

39. В магазин поступила партия пломбира в картонных ящиках по 25 упаковок в количестве 20 коробок. В результате приёмки по количеству и по качеству было обнаружено внешнее повреждение тары у 3 коробок. Было принято решение о проведении экспертизы, которая показала: содержание молочного жира 10%, СОМО 8%, сахарозы 15%, сухих веществ 35%, кислотность 18°Т, взбитость 80%. Дайте заключение о соответствии данного мороженого заявленному виду.

40. В магазин с Калужской птицефабрики поступила партия яиц с маркировкой Д-1 в количестве 30 коробок по 360 штук яиц. При приемке был отобран средний образец в количестве 600 штук яиц, при оценке качества, которых обнаружено, что 50 яиц имеют массу по 48-50 г. Правильно ли отобран средний образец? Соответствует ли партия яиц указанной маркировке?

41. Известно, что икра белужья зернистая содержит 26,8% белка, 13,8% жира и 0,8% углеводов. Вычислите калорийность (энергетическую ценность) 100 г такого продукта.

42. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 10 т, после перекачки масла в бочки масса составила 9,998 т. рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами.

43. Рассчитайте теоретическую энергетическую ценность овощного салата, состоящего из 120 г белокочанной капусты, 30 г моркови, 25 г яблока свежего и 12 г майонеза.

44. Ассортиментным минимумом предусмотрено наличие 15 разновидностей шампуня, а фактически на склад поступило лишь 8. Вычислите полноту ассортимента.

45. Среднесуточный рацион человека, занимающегося умственным трудом, составляет: 100 г белков, 103 г жиров, 400 г углеводов. Какова энергетическая ценность суточного рациона?

46. Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитайте степень обновления и коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров для данного вида магазина – 120.

47. В магазине в течении месяца продавалось 31 модель женских сапог, тогда как по ассортиментной матрице предусматривалось 50. Рассчитать коэффициент полноты ассортимента.

48. На хранение на склад без искусственного охлаждения заложено 30 т картофеля. Определить ЕУ массы картофеля, если при перевешивании его в марте оказалось 29997 кг.

49. В 100 г сыра Голландского содержится 26,0 г белка, 26,8 г жира, 0,0 г углеводов. Рассчитайте калорийность (энергетическую ценность) такого продукта.

50. В специализированном магазине реализуется 12 подгрупп бытовых электрических товаров, тогда ассортиментным перечнем предусмотрено 15. Рассчитайте широту ассортимента магазина.

51. В магазин «Ароматический рай» поступило 15 ящиков минеральной воды «Боржоми», вместимостью каждого ящика 20 бутылок (0,5 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 9 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии воды.

52. В 100 г молока питьевого 2,5% жирности содержится 2,9 г белка, 2,5 г жира, 4,8 г углеводов. Рассчитайте калорийность молока.

53. Рассчитайте структуру ассортимента магазина «Ткани» в натуральном выражении, если на текущий момент имеется в наличии: ситца – 570 м., подкладочные – 590 м., мебельно-декоративной ткани – 350 м., батиста – 200 м., вельвета – 450 м.

54. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Трикотаж», имеющего в продаже: джемпера – 4 фасона, юбки – 6, брюки – 6, жакеты – 5, свитера – 6, если на оптовом предприятии предлагают по 8 фасонов каждого вида. Из имеющихся в продаже товаров – по 1 новинки каждого вида.

55. В магазин «Продукты» поступило 15 коробок пива «Harp», вместимостью каждой коробки 24 бутылки (0,33 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 10 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии пива.

56. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Обувь» имеющего в продаже: кроссовки – 8 фасонов, сапоги женские – 5, ботинки – 6, туфли – 7, полуботинки – 8 фасонов, если на оптовом предприятии предполагают по 10 фасонов каждого вида. В магазине за данный период имеются по 3 новинки каждой подгруппы обувных товаров.

57. В ассортименте магазина имеются сыры Швейцарский, Голландский, Российский, Эдамский, Сулугуни, Рокфор. Первые четыре наименования относятся к группе твердых сычужных сыров. В российских

стандартах предусмотрено 20 наименований таких сыров, еще 5 наименований поступает по импорту. Определить: действительный показатель полноты, базовый показатель полноты и коэффициент полноты твердых сычужных сыров в магазине.

58. На базу г. Москвы поступило 20 т муки. Через 30 суток хранения мука была реализована в количестве 19,996 т. Рассчитайте размер списанной естественной убыли.

59. В 100 г сыра Российского содержится 24,1 г белка, 29,5 г жира, 0,3 г углеводов. Рассчитайте калорийность такого сыра.

60. Рассчитайте структуру ассортимента магазина, имеющего в продаже: изделия верхнего трикотажа – 380 шт., белье – 250 шт., чулочно-носочных – 320 пар, головные уборы, шарфы – 180 шт.

Задание 3 типа – защита отчета по производственной практике (по профилю специальности)

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж);
2. Кратко опишите рабочее место практики;
3. Раскройте функциональные обязанности практиканта;
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики;
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта).

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»
(МДК.04.1 Технологии оптовых и розничных продаж;
УП.04.01 Учебная практика;
ПМ.04.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 4

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» 6

IV. Условия реализации программы профессионального модуля 15

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального 24

модуля (вида профессиональной деятельности)..... 24

Приложения 93

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15 мая 2014 г в части освоения вида деятельности - выполнение работ по профессии «20004 Агент коммерческий» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1	Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора, осуществление контроля за их выполнением, предъявление претензий и санкций
ПК 1.2	Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение
ПК 1.4	Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли
ПК 1.7	Применение в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.10	Эксплуатирование торгово-технологического оборудования

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает в себя: изучение МДК.04.1. «Технологии оптовых и розничных продаж» и прохождение учебнойпрактики.

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у обучающихся специальных знаний, принципов и навыков в области технологий продаж, а также представлений о сфере

торговли, овладение методами продаж.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений науки и новых технологий, передовой опыт организации труда, методов работы с современными средствами в сфере торговли.

Цели и задачи учебной практики

Цель учебной практики - формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и их реализация в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области коммерции и торгового дела для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности

Задачи учебной практики:

1. Изучение деятельности конкретного торгового предприятия;
2. Формирование навыков овладения технологиями оптовых и розничных продаж;
3. Ознакомление с основными видами торговой деятельности;
4. Получение первичных профессиональных умений по специальности, ознакомление с особенностями работы агента коммерческого в сфере торговли;
5. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;
6. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- установления коммерческих связей;
- составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдать правила охраны труда

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;

- обеспечивать товародвижение;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих», а также прохождение практики, направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

В результате освоения профессионального модуля (включая МДК.04.1. «Технология оптовых и розничных продаж», учебную практику) обучающийся должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.04, в том числе	**62**
МДК.04.1, обязательная нагрузка	26
Учебная практика	36

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Производственная практика	-
Самостоятельная работа	13
Консультация	-
Экзамен квалификационный	-

Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (не предусмотрена)
			Всего, Часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, Часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	**МДК.04.1 Технологии оптовых и розничных продаж**	**39**	26	13		13			
ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	**Учебная практика, часов**	**36**						36	
Всего:		**75**	**26**	**13**		**13**		**36**	

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
1	**2**	**3**	**4**	**5**
МДК 04.1 Технологии оптовых и розничных продаж		**39**		
Тема 1.1 Технологии оптовых продаж Формируемые компетенции ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1.Оптовые продажи: специфика, цели, задачи, технологии	1	1	
	2.Выставочная деятельность как основной инструмент взаимоотношений субъектов оптовой торговли	1	1	
	Практические занятия	**4**	2	**25**
	1.*Доклады с презентацией*	2		10
	2.*Ситуационный практикум*	1,5		5
	3.*Тест №1*	0.5		10
	Самостоятельная работа	**3**		**5**
	-Работа с конспектом по теме «Технологии оптовых продаж» -Подготовка доклада с презентацией «Содержание и условия договора поставки товаров»	1		
	- Подготовка эссе по результатам посещения выставки *Эссе «Аналитический отчет по результатам посещения выставки» (выездное практико-ориентированное занятие на выставке)*	2		5
	Подготовка к тесту			
Тема 1.2. Технологии розничных продаж ОК 1 - ОК 7,	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1.Розничные продажи: цели, задачи,	2		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	особенности.			
	2. Технологии организации процесса розничных продаж: формы и методы розничной торговли	2		
	Практические занятия	**4**	2	**25**
	1. *Доклад с презентацией*	2		10
	2.*Тест №2*	0.5		10
	Деловая игра *«Тренды в ритейле»*	1.5		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	-Работа с конспектом по теме «Технологии розничных продаж» -Подготовка докладов с презентацией «Анализ технологии продаж на примере конкретного магазина»». -Подготовка к тесту	4		
Тема 1.3. Методы стимулирования продаж ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1.Ценовые методы стимулирования продаж	1	1	
	2. Неценовые методы стимулирования продаж	1	1	
	3. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю	2	2	
	Практические занятия	**2**	2	**15**
	1. *Ситуационный практикум* «Оптимизация торгового пространства. 2.Составление планограммы выкладки товаров в торговом зале»	1,5		5
	3. *Тест №3*	0,5		10
	Самостоятельная работа	**3**		**5**
	-Работа с конспектом по теме «Методы стимулирования	3		

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	продаж» -Подготовка к тесту -Написание эссе			5
Тема 1.4. **Техники продаж** ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	***Содержание учебного материала***	**3**	1	
	1 Техники эффективных продаж	2		
	2. Методы установления контактов с покупателями	1		
	Практические занятия	**3**	2	**25**
	1.Ситуационный практикум «Методы работы с возражениями».	2		5
	Психологический тренинг	1.5		10
	3. *Тест №4*	0.5		10
	Самостоятельная работа	**3**		
	-Работа с конспектом по теме «Техники продаж» - Подготовка к тесту	3		
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 04.1 1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий,составленным преподавателем). 2. Решение практических заданий, предлагаемых преподавателем, используя действующие нормативные правовые акты (ГОСТы), в том числе с применением информационных справочно-правовых систем «Консультант Плюс» или других. 3. Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам торгового дела и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах.		**13**		
Учебная практика		**36**		**100**
Виды работ по учебной практике Собрать общую информацию о торговой организации Проанализировать организационную структуру торговой организации. Описать место, функции и задачи основных структурных подразделений в организационной структуре предприятия. Описать обязанности работников торговой				Форма отчетности отчет по практике

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	организации (магазина). Оформить таблицу «Виды материальной ответственности работников торговой организации (магазина)». Составить квалификационные требования к профессии агента коммерческого. Изучить Правила продажи отдельных видов товаров, Правила реализации алкогольной продукции (при наличии в магазине продажи этой продукции), Правила продажи по образцам. Привести примеры применения этих правил на рабочем месте агента коммерческого. Изучить требования к качеству услуги розничной торговли (магазина), установленных государственными стандартами, санитарными, противопожарными правилами с учетом профиля и специализации торгового предприятия. Изучить правила торговли. Оценить соответствие помещений магазина требованиям обеспечения качества и безопасности реализуемых товаров и оказываемых услуг, создания условий для рационального выбора товаров потребителями. Описать в отчете соответствие (несоответствие) указанных требований в организации – базе практики. Ознакомиться с товаросопроводительными документами по приемке товаров по количеству и качеству: накладными, отвесами, удостоверениями о качестве (для пищевых продуктов), сертификатами соответствия и декларациями соответствия, в отдельных случаях санитарно-эпидемиологическими заключениями, ветеринарными свидетельствами (сертификатами) и др. Сформулировать выводы о соответствии (несоответствии) ТСД. Проверить соответствие принимаемого товара товаросопроводительным документам по основным идентифицирующим признакам: наименование товара, сорт, класс, артикул, марка и другие градации, а также наименование изготовителя, даты выпуска (изготовления) и т.п. Проверить сведения, указанные на маркировке товара и в товаросопроводительных документах. Сформулировать выводы о соответствии (несоответствии) ТСД маркировке на товаре. Ознакомиться с особенностями приемки товаров разных групп продовольственных или непродовольственных товаров по количеству и качеству на рабочем месте продавца. Принять			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
участие в приемке товаров по количеству. Составить схему приемки товаров по количеству и качеству. Получить практический опыт выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации: в случае, если база практики – торговая организация по реализации продовольственных групп товаров Ознакомиться с видами инвентаря и инструментов, имеющихся в магазине, их назначением, правилами пользования и ухода за ними. Описать перечень торгового инвентаря, имеющегося в магазине. Принять участие в предпродажной подготовке товаров с учетом их особенностей: проверки наименования, количества, сортировки товаров на градации качества (сорта, классы качества, типы, марки и т.п.); упаковки товаров, их фасовки, установлении цены, состоянии упаковки и правильности маркировки; овладеть техникой фасовки, упаковывания товаров, оформления ценников; маркирования фасованных товаров. Определить цену развесных и фасованных товаров. Овладеть навыками нарезки гастрономических товаров, резки хлеба и хлебобулочных изделий, другими навыками отпуска пищевых продуктов. Составить схему подготовки товаров к продаже. Овладеть навыками информирования покупателей о пищевой ценности, способах и условиях использования продовольственных товаров. в случае, если база практики – торговая организация по реализации непродовольственных групп товаров Подготовить рабочее место к работе (подготовка упаковочного материала, инвентаря). Осуществить выкладку товаров на рабочем месте или в торговом зале (при самообслуживании). Описать последовательность подготовки рабочего места к работе и уходе за ним. Овладеть навыками реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей, а также профиля, специализации магазина и форм обслуживания. Заполнить таблицу: «Особенности реализации товаров различных групп и видов с учетом их особенностей». Отработать навыки обслуживания покупателей: встреча, выявление потребностей, предложение и показ товаров, предложение новых и взаимозаменяемых товаров, а также			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
сопутствующего ассортимента. Для отдельных групп товаров предоставление дополнительной информации об области применения, противопоказаниях для употребления. Осуществить продажу товаров с соблюдением установленных требований (оказание основной услуги). Оказать дополнительные услуги торговли. Описать правила продажи отдельных видов товаров (3-4 примера). Ознакомиться с нормативной документацией, устанавливающей правила безопасности труда при эксплуатации торгового оборудования (общие и специфичные для каждого вида торгового оборудования). Ознакомиться с торговой мебелью, принципами ее размещения и правилами ухода. Дать оценку рациональности использования торговой мебели, ее достаточности с учетом профиля магазина. Ознакомиться с устройством и овладеть навыками эксплуатации различных средств измерений: весов товарных, настольных циферблатных, электронных; мер длины, объема; контрольных приборов за режимом хранения (термометров, психрометров и др.). Приобрести умения эксплуатации различных типов торгового холодильного оборудования. Овладеть навыками эксплуатации оборудования: подъемно-транспортного, механического, фасовочно-упаковочного и др., уходом за оборудованием в процессе и после окончания эксплуатации. Определить соответствие перечня имеющегося оборудования и инвентаря, применяемого в магазине, его профилю и специализации. Ознакомиться с типами контрольно-кассовых машин (ККМ), имеющихся в магазине, правилами эксплуатации и техники безопасности работы на них. Приобрести умения по подготовке контрольно-кассовой машины к эксплуатации, самостоятельной работы на них. Ознакомиться с реквизитами кассового чека, порядком хранения использованных чеков и контрольной ленты. Оформить книги кассира-операциониста; снять показания суммирующих счетчиков на начало и конец дня; заполнить книги кассира-операциониста, контрольной ленты, оформить ее на начало и конец дня. Овладеть умениями обнаружения и устранения простейших неисправностей в работе контрольно-кассовых машин. Описать последовательность действий при работе			

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
на ККМ. Изучить деятельность коммерческой службы организации (отделов продаж, закупок, маркетинга и др.): их целей, задач, структуры, должностных характеристик (инструкций), организации взаимодействия с другими структурными подразделениями. Ознакомиться с дополнительными коммерческими услугами организации: информационными, консультативными, посредническими. Составить перечень коммерческих услуг, оказываемых предприятием и предложить свои варианты оказания дополнительных коммерческих услуг.				
Всего по МДК.04.1		**39/13**	**-**	**-**
Учебная практика		**36**		**100 Дифф. зачет**
Всего: ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10		**75/13**		**100 Экзамен квалиф.**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

1. ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации программы профессионального модуля

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля требует наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, технология коллективного обучения, игровые технологии, групповые дискуссии

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных изданий, интернет ресурсов, дополнительной литературы:

Основная литература:

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. —

506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

2. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 9-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 288 с. : ил. –Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036 .

Дополнительная литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов.

Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
2	Официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ.	http://minpromtorg.gov.ru/
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru
4.	РосБизнес Консалтинг (материалы аналитического и обзорного характера	http://www.rbc.ru
5.	Новости и технологии торгового бизнеса	http://www.torgrus.ru
6.	Портал для поставщиков и продавцов	http://www.retail.ru
7.	Агент коммерческий это: товары и клиенты — оплата труда	https://profytarget.ru/agent-kommercheskij-eto-tovary-i-klienty-oplata-truda/
8.	Электронный музей профессий. Агент коммерческий	http://www.profvibor.ru/catalog/?ELEMENT_ID=2196&SECTION_ID=132

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.04 «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (МДК.04.1 Технология оптовых и розничных продаж)

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов

определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д. В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта),

электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Общие требования к организации образовательного процесса

Целью изучения профессионального модуля является приобретение обучающимися глубоких знаний о системе и содержании торговых процессов и технологий, практики их применения в современных условиях, а также знаний об основных правилах профессиональной этики и приёмов делового общения в коллективе и особенностях психологии инвалидов, лиц пожилого возраста.

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, уроки, семинары, практические занятия, в том числе с приглашением работников территориальных органов Пенсионного фонда Российской Федерации, органов социальной защиты населения, деловые игры, ознакомительные экскурсии в территориальные органы Пенсионного фонда Российской Федерации, органы социальной защиты населения, предприятия и учреждения социальной защиты населения.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение учебной дисциплины «Введение в специальность».

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена учебная практика в объеме 36 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным, который предполагает представление портфолиопрофессиональных достижений студента и защиту методических материалов (см. Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих

обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» (МДК.04.1 Технология оптовых и розничных продаж)

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели курса «Технологии оптовых и розничных продаж»

Квалифицированные специалисты – руководители, специалисты торговых предприятий и организаций и их подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Колледжем «БКТ» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцевот начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
иметь практический опыт:	
- установления коммерческих связей (ПК 1.1., ПК 1.7.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов (ПК 1.1.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- соблюдения правил торговли (ПК 1.4. ПК 1.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.2.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдать правила охраны труда (ПК 1.10)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка.
• оценивать качество товаров в соответствии с установленными требованиями; (ОК 1, ОК 2, ОК 12)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета практики

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
• использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, применять инновационные методы в коммерческой деятельности (ОК 5)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• измерять продовольственные и непродовольственные товары и переводить внесистемные единицы измерений в системные; (ОК 3, ОК 4, ОК 6, ОК 7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, прохождение практики (дневник практики, отчет по практике) Самостоятельная работа: конспектирование, подготовка к практическим занятиям, подготовка *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; - проверка и оценка отчета практики
• использовать иностранныйязык как средство делового общения (ОК 9)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести ответственность за них (ОК 10)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
• соблюдать сознательное и ответственное отношение к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих (ОК 11)	*Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - проверка и оценка отчета практики накопительная оценка
знать:	

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
- составные элементы коммерческой деятельности:цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности (ПК 1.1., ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7)	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию (ПК 1.2., ПК 1.4, ПК 1.7., ПК 1.10); - услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные (ПК 1.5.); - правила торговли (ПК 1.4, ПК 1.5);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- классификацию торгово-технологического оборудования и правила его эксплуатации (ПК 1.10); - технику безопасности условий труда, пожарную безопасность (ПК 1.10).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Формы и методы контроля и оценки**
- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК 1.1. ПК1.7.); -	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- управлять товарными запасамии потоками (ПК 1.2); - обеспечивать товародвижение (ПК 1.2).;	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли (ПК 1.5.) - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4.);	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование (ПК 1.10); - применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (ПК 1.7.).	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии: прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: эссе, выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме дифференцированного зачета по учебной практике и экзамена квалификационного.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1.	Экзамен квалификационный ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7, ПК 1.10	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий (1-2 типа), защита отчета по учебной практике: Задание А – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание Б – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично) –** Задания А, Б- ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. Задания В- выполнил индивидуальное задание по учебной практике; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
		Задание В – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения учебной практики.	профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении учебной практики; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** Задания А, Б -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. Задания В - выполнил индивидуальное задание по учебной практике; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении учебной практики с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** Задание А, Б – ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика.

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			Практическое задание выполнено частично. Задания В - выполнил индивидуальное задание по учебной практике не в полном объеме; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении учебной практики с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** Задание А, Б – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. Задания В – не выполнил индивидуальное задание по производственной практике; в период прохождения учебной практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении учебной практики; имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
2.	Дифференцированный зачет (учебная практика) ОК 1 - ОК 7, ОК 9 - ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.7,	Дифференцированный зачет по учебной практике представляет собой проверку выполнения обучающимся заданий учебной практики и подтверждением его	Оценка по учебной практике формируется на основе показателей и критериев оценивания результатов прохождения учебной практики: -осуществил подборку

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
	ПК 1.10	результатов Отчет по учебной практике: Предоставление отчета о прохождении учебной практики	источников информации в соответствии с индивидуальным заданием (max 5 баллов); -осуществил подборку актуальных первичных данных, материалов (max 5 баллов); -выполнил требования к содержательной части отчета, виды работ соответствуют индивидуальному заданию (max 20 баллов); -проявил высокий уровень самостоятельности при проведении анализа (max 20 баллов); -квалифицированно обработан собранный материал, данные (max 20 баллов); -выполнил требования к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД (max 20 баллов); -выполнил требования к оформлению отчета по практике в формате презентации PowerPoint (max 20 баллов). **Итоговая оценка:** **Зачтено с оценкой:** **«Отлично» -90-100;** **«Хорошо» -89-70;** **«Удовлетворительно» -69-50;** **«Неудовлетворительно» - 49-0**

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации по учебной практике – дифференцированный зачет

1. Какая информация была Вам необходима для выполнения конкретных профессиональных задач в ходе прохождения практики?
2. Какие способы поиска и анализа информации были применены для выполнения поставленных задач?
3. На основании каких нормативных документов и аналитических данных были решены поставленные задачи?
4. Какие умения были развиты и углублены в результате прохождения практики? Какие выводы были сделаны?
6. Перечислите известные правила поведения сотрудников в конфликтных ситуациях – не менее трех примеров.

7.В ходе прохождения практики как проявилась Ваша квалификация как агента коммерческого, с какими задачами вы справились успешно, без привлечения дополнительных ресурсов?

8. Какие вы видите пути и средства повышения вашей квалификации?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамена квалификационного

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Часть А

1. Сочетание каких трех качеств менеджера по продажам важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?
   а) профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.
   б) заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.
   в) стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.

2. Товарная номенклатура – это:
   а) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение;
   б) совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей;
   в) совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков
   г) совокупность все ассортиментных групп товаров

3. Вид товаров – это:
   а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением;
   б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров;
   в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.;
   г) ассортимент товаров, представленный в магазине

4. Комплексы, предназначенные для определенных категорий покупателей, включают:
   а) товары для дачи, товары для пляжа;
   б) товары для женщин, товары для мужчин, товары для детей;
   в) смешанный ассортимент;
   г) подарки

5. Основное преимущество для менеджера по продажам при наличии разработанного и непрерывно пополняемого электронного банка данных:
   а) уверенность в постоянном доступе к самым "свежим" сведениям.
   б) экономия времени
   в) соответствие профессиональным стандартам.

6. Свобода договора характеризуется такими аспектами:

а) договор является свободным волеизъявлением сторон;
б) объектом договора может быть любой предмет или действие;
в) ответственность по договору должна быть гражданской;
г) все ответы верны

7. К организаторам оптового оборота относят:
а) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
б) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
в) склады оптовиков, магазины-склады;
г) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

8. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например, "Вы довольны нашей последней поставкой?" (вместо - "Вы были довольны нашей последней поставкой?")?
а) как рекомендуют психологи.
б) форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.
в) так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

9. Какие преимущества получает менеджер по продажам, если с нужным человеком его соединяет по телефону секретарь?
а) можно преподнести свое предложение в наиболее выгодном свете.
б) можно познакомиться с девушкой.
в) можно собрать дополнительную информацию о потенциальном клиенте.

10. _____ - легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли.
а) магазин
б) павильон
в) палатка

11. Демонстрационная папка нужна менеджеру по продажам в процессе общения с клиентом для:
а) унификации подхода менеджеров по продажам к процессу переговоров.
б) ссылок на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.
в) продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.

12. В случае сравнения конкурентов покупателем решающее значение имеют два фактора:
а) соотношение цены и качества предоставляемых товаров.
б) соотношение цены и количества предоставляемых услуг.
в) соображения лояльности.

13 _____- это торговля, осуществляемая специализированными организациями, в т.ч. и некоторыми магазинами, путем пересылки по почте товаров, выбираемых и заказываемых покупателями по образцам, каталогам и т.п.

а) посылочная
б) розничная
в) стационарная

14. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:

а) клиент не умеет считать свои деньги.
б) запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств
в) клиент пытается манипулировать.

15. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:

а) "Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно".
б) "Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов".
а) "Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас - свои. Давайте поговорим о наших".

Часть Б

Задача №1

Планирование продаж основывается на ответах по следующим вопросам, дополните их:

а) что и сколько продавать?
б) какие конкурентные преимущества?
в) где и кому продавать? (территория, город, район, потребительская среда)
г) с помощью чего или кого достигнуть минимального или максимального представления в установленных каналах сбыта?

Задача № 2

Выберите, что, по –вашему, является ошибками при разговоре с клиентом.

Продолжать разговор более 3-х минут
Продавать сразу по телефону
Говорить по телефону, что речь пойдет о покупке
Передавать инициативу при ведении беседы клиенту
Говорить в режиме монолога более 30 секунд

Задача№ 3

Представить наиболее эффективный канал сбыта компании по производству верхней женской одежды в Белгородской области.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Колледж - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

Часть А

1. Выберите три качества, которые наиболее важны для взаимодействия с клиентом?
   а) профильное образование, знание своего продукта, привлекательный внешний вид.
   б) заинтересованность проблемами клиента, понимание ценности своего продукта, коммуникабельность.
   в) стратегическое мышление, энтузиазм, ориентированность на результат.

2. _____ – когда к персоналу (продавцу) обращается покупатель (клиент) с просьбой отпустить ему выбранный товар или оказать определенную услугу, это, по мнению специалистов даже не продажа, а оказание обслуживания покупателя, но в них есть финансовые отношения.
   а) активные продажи
   б) пассивные продажи
   в) агрессивные продажи

3.Расположите основные этапы продаж в правильной последовательности:
   а) приветствие покупателя, знакомство; раскрытие нужд клиента; реклама, презентация товара; принятие вопросов, опровержение возражений; оформление покупки
   б) приветствие покупателя, знакомство; раскрытие нужд клиента; принятие вопросов, опровержение возражений; реклама, презентация товара; оформление покупки
   в) приветствие покупателя, знакомство;; принятие вопросов, опровержение возражений; раскрытие нужд клиента; реклама, презентация товара; оформление покупки

4. Виды передвижной розничной сети.
   а) посылочная, стационарная;
   б) развозная, разносная
   в) стационарная, разносная.

5. Что влияет на выведение нового продукта в большей степени:

а) харизматичность менеджера по продажам.
б) давно сложившиеся отношения со старыми клиентами.
в) активность менеджера, понимание целевого клиента.

6. _____- это вид магазина, который предлагает покупателям товары какой либо одной товарной группы (одежда, ткани) или в нем может быть представлена часть какой – либо товарной группы (сыры, мужские сорочки).
а) комбинированный
б) специализированный
в) универсальный

7. Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом:
а) продажа.
б) создание благоприятного впечатления о себе и своей компании.
в) достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

8. _____- предприятие розничной торговли, реализующее товарные комплексы предметов туалета и гардероба для женщин и мужчин, использующее различные методы торгового обслуживания покупателей, торговой площадью от 1000 кв.м.
а) «промтовары»
б) «торговый дом»
в) «детский мир»

9. Формы обслуживания покупателей при розничных продажах:
а) самообслуживание.
б) транзитная.
в) оптовая продажа товаров по каталогам.

10. Менеджер по продажам должен быть одет:
а) в дорогой костюм и использовать броские аксессуары для того, чтобы произвести впечатление успешности и запомниться партнерам.
б) в удобной, повседневной одежде (например,: джинсы + рубашка или джемпер). это способствует неформальному общению.
в) деловой стиль, как принято в среде потенциального клиента. опрятно и аккуратно.

11. Розничную торговлю можно разделить на следующие виды:
а) 1. Стационарная торговля 2. Развозная 3 Разносная торговля 4 Посылочная торговля
б) 1. Стационарная торговля 2. Продажа через прилавок 3 Разносная торговля 4 Посылочная торговля
в) 1. Самообслуживание 2. Развозная 3 С открытой выкладкой 4 Посылочная торговля

12. Когда клиент оптовой торговли оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет следующий фактор:
а) цена.
б) соотношение цены и качества.
в) соотношение выгод и затрат.

13. _____— это планово-управленческие решения о типе канала распределения, его структуре, масштабах, интенсивности:
   а) стратегия распределения
   б) стратегия снабжения
   в) маркетинг-логистика

14. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: "Ваши цены слишком высоки для нас"?
   а) "Да, у нас дорого".
   б) "Да, вы правы, наши цены довольно высоки, причем это напрямую связано с высоким качеством нашей продукции".
   в) "Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!"

15. Ключевой клиент - это:
   б) такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
   в) представители крупных предприятий.
   г) партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

Часть Б

Задача № 1

Специалисты определили 4 вида технологических приемов, с помощью которых осуществляются продажи, определите их:
1. Пассивный способ (обслуживание), когда покупатель знает, что он желает купить, и вся инициатива происходит от него. Можно применить технику оптовой продажи.
2. Активные методы продаж (агрессивное продвижение продукции), это наиболее сложный вид, но считается максимально эффективным способом.
3. Отвлеченные (спекулятивные) продажи, когда продавец ориентируется на покупателя без вмешательства посредника.
4. Совещательные (консультативные) продажи, часто встречаются в торговле между предприятиями, через посредников, широкое применение рекламы продукции.

Задача № 2
Ответьте на нижеприведенные вопросы.
1. Какова цель первого телефонного звонка клиенту?
2.Три первых шага при телефонном контакте?
3.Зачем нужно улыбаться во время телефонного разговора?

Задача № 3
Представьте наиболее эффективный канал сбыта компании по производству мясных продуктов в Орловской области.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Колледж - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

Часть А

1. Назовите пять этапов продаж в правильной последовательности:
   а) 1. установление контакта, 2. выявление потребностей, 3. презентация товара, 4. работа с возражением, 5. завершение продажи
   б) 1. установление контакта, 2. презентация товара, 3.выявление потребностей, 4. работа с возражением, 5. завершение продажи
   в) 1. установление контакта, 2. выявление потребностей, 3. работа с возражением, 4. презентация товара, 5. завершение продажи

2. Основное понимание FAB концепции состоит :
   а) в превращении преимущества товара в выгоду для потребителя
   б) в превращении свойств товара в выгоду для продавца
   г) в превращении выгод товара в прибыль

3. _____- это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.
   а) специализация
   б) унификация
   в) стардартизация

4. Мерчандайзинг – это…
   а) выход торговца на отечественный или зарубежный рынок;
   б) выгодное представление товарного предложения с точки зрения выкладки и размещения;
   в) производство новых торговых марок и их рекламная поддержка;
   г) форма коммерческих отношений в системе товародвижения

5. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на

возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

а) «да, у нас дорого».
б) «да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
в) «ну что вы, разве это дорого? вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

6. Ключевой клиент – это:

а) такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
б) представители крупных предприятий.
в) партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

7. Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?

а) умение парировать агрессивные высказывания.
б) сострадание и совестливость.
в) невозмутимость и понимание состояния клиента.

8. Работа по возвращению клиентов – это:

а) умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
б) умение приносить извинения за некачественную работу компании.
в) умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

9. Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:

а) продавать как можно больше.
б) устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.
в) продвигать свою компанию и ее продукцию.

10. Оценочный подход как этап цикла продаж направлен на определение:

а) перспективной потребности клиента;
б) текущей потребности клиента;
в) неудовлетворенной потребности клиента.

11. Факторами внешней среды торгового предприятия являются:

а) контрольно-инспектирующие органы;
б) состояние материально-технической базы предприятия;
в) торгово-технологические процессы;
г) организационная структура предприятия

12. Выкладка по товарным группам предполагает:

а) выкладку товара нескольких товарных групп одного производителя;
б) выкладку товара одной товарной группы всех производителей;
в) выкладку товара одной товарной группы одного производителя.

13. _____- это магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 кв.м), где представлены десятки тысяч

разновидностей как продовольственных, так и непродовольственных товаров.

а) гипермаркет
б) минимаркет
в) универмаг

14. Видами передвижных розничных продаж являются…
а) посылочная, стационарная;
б) развозная, разносная
в) стационарная, разносная.

15. Какие из перечисленных показателей относятся к относительным показателям эффективности мерчендайзинга:
а) коэффициент использования площадей по обороту;
б) коэффициент использования площадей по прибыли;
в) общая площадь торгового зала.

Часть Б

Задача № 1

Предприятию оптовой торговли необходимо принять решение по выбору варианта канала распределения товара. В основе решения лежит критерий эффективности. На каком варианте следует остановиться менеджеру по продаже?

1.Канал нулевого уровня - расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 50 млн. руб., издержки обращения– 100 млн. руб., прибыль от реализации товара - 100 млн. руб.

*2.*Одноуровневый канал (использование посредника - розничной торговли) - издержки обращения – 60 млн. руб., прибыль – 30 млн. руб.;

3.Лвухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику) – издержки обращения – 120 млн. руб., прибыль – 40 млн. руб.

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу

1. Палатка – это_____.
2. Магазин – склад – это_____.

Задание № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж продукции предприятия по производству женской одежды в Москве.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в

торговом зале или другом месте практики

5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Колледж - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

Часть А

1. Дисплейная выкладка — это способ выкладки товара, который требует:
   а) организации дополнительных точек продаж;
   б) использования основной торговой зоны;
   в) горизонтальной выкладки товара.

2. Основные этапы продаж это:
   а) знакомство, выявление потребностей, заключение сделки
   б) знакомство, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, заключение сделки
   в) презентация, работа с возражениями, оформление сделки, аналитическая работа

3. Техники личные продаж включают следующие положения:
   а) никогда не надо спорить с клиентом;
   б) никогда не надо перебивать клиента;
   в) всегда находить приемы убеждения
   г) все перечисленное

4. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:
   а) продажа
   б) создание благоприятного впечатления о себе и своей компании
   в) достижение договоренности о сотрудничестве

5. При вертикальной выкладке товары располагаются:
   а) горизонтально;
   б) параллельно;
   в) вертикально.

6. Открывается продажа:
   а) знакомством, кратким представлением себя и компании
   б) короткой презентацией своего предложения
   в) поиском потребности, пытаетесь заинтересовать
   г) пытаетесь сразу заключить сделку
   д) все перечисленное

7. Вы продаете оптовую партию продукции. Для уточнения размера отгрузки лучше всего использовать:
   а) уточняющие вопросы
   б) ситуационные вопросы
   в) метод spin

г) fab концепцию
д) все перечисленное

8. Основное понимание FAB концепции состоит в:
а) превращении преимущества товара в выгоду для потребителя
б) превращении свойств товара в выгоду
в) превращении свойств товара в его преимущество

9. _____- активные методы сбора информации о клиенте в процессе беседы.
а) анкетирование;
б) слушание клиента;
в) мониторинг;

10. При работе с возражениями клиента, лучше всего использовать:
а) уточняющие вопросы
б) ситуационные вопросы
в) метод spin
г) личный дар убеждения

11. На этапе заключения сделки с покупателем, необходимы:
а) твердость и решительность
б) лояльность и гибкость
в) понимание потребностей клиента
г) презентационные навыки
д) грамотная работа с возражениями

12. Сочетание каких качеств менеджера по продажам важны на этапе выстраивания партнерских взаимоотношений с клиентом?
а) знание продукта, владение техникой продаж, уверенность в себе, энтузиазм
б) компетентность, знание основ маркетинга, владение техникой продаж
в) понимание специфики бизнеса, умение руководить, умение совершать сделки
г) первое и второе
д) ни одно из них

13. Позитивная роль конкуренции заключается в:
а) регуляции динамики цен.
б) стимуляции к развитию сервиса.
в) интереснее работать, мотивирует.

14. Почему люди приобретают дорогие товары?
а) не умеют считать свои деньги.
б) удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
в) более дорогие товары - более надежны и качественны.

15. Бюджет продаж формируется в разрезе…
а) натуральных показателей;
б) стоимостных показателей;
в) постоянных показателей

Часть Б

Задача №1

Установите соответствие видов мерчендайзинга и их элементов:

	Элементы мерчендайзинга			
Виды мерчендайзинга	Правила общения	Маркировка товара	Взаимоотношения продавцов и покупателей	Упаковка
Визуальный				
Коммуникативный				

Задача № 2

Впишите в задание термины:
1. _____- это вид торговли товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.

2. _____- специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную по-вашему мнению, технологию продажи продовольственных товаров повседневного спроса. в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Если Вашим местом практики являлся Колледж - дайте ответы на вопросы 1, 2

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

Часть А

1. Деловая среда технологии продаж оценивается по критериям:
   а) надежности поставщиков;
   б) сложности, стабильности и неопределенности;
   в) наличия конкурентов.

2. Самая высокая степень неопределенности деловой среды продаж имеет место:
   а) в сложной и нестабильной среде;
   б) только в сложной среде;
   в) в стабильной среде.

3. Причинами роста сбытовых издержек являются:
   а) глобализация рынков сбыта;
   б) несовершенство производственной системы компании;
   в) растущая компетентность и требовательность потребителей.

4. _____- предприятие розничной торговли, осуществляющее реализацию непродовольственных товаров универсального ассортимента для детей и применяющий различные методы торгового обслуживания покупателей, с торговой площадью от 2500м.
   а) детский мир
   б) торговый дом
   в) продукты

5. Какие функции выполняет коммерческая служба компании при построении технологии продаж продукции:
   а) установление квот продаж;
   б) поиск целевого сегмента;
   в) организация рекламных воздействий.

6. Стратегиями продвижения товара выступают:
   а) стратегия «проталкивания»;
   б) стратегия стабилизации;
   в) стратегия «ожидания».

7. В каких функциях раскрывается сущность построение технологии продаж:
   а) планирование и организация продаж;
   б) мотивация и контроль продаж;
   в) формирование клиентской базы.

8. Оптовый оборот по реализации товаров включает:
   а) продажу товаров розничным торговым предприятиям;
   б) продажу товаров для переработки на производственных предприятиях;
   в) продажу товаров государственным бюджетным предприятиям;
   г) все варианты ответов правильные

9. К интеллектуальным качествам современного менеджера относят:

а) здоровье;
б) умение принимать нужное решение;
в) творческое начало.

10. Для оценки эффективности продаж используют показатели:
а) объем продаж;
б) условия продаж;
в) скорость продаж;
г) рентабельность продаж.

11 Различаются ли каналы распределения потребительских и промышленных товаров:
а) да;
б) нет.

12. Различают следующие виды коммерческих оптовых организаций:
а) с комплексным циклом обслуживания;
б) с полным циклом обслуживания;
в) с ограниченным циклом обслуживания.

13. Основной объем розничной торговли осуществляется:
а) через розничные магазины;
б) со складов производителя;
в) путем уличной торговли.

14. В цикл продаж товарной продукции входят этапы:
а) определения поставщика;
б) планирования продажи;
в) оценка результатов деятельности.

15. В торговом зале выделяют следующие зоны:
а) дополнительную;
б) подсобную;
в) кассовую.

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие функций и ключевых процессов менеджмента продаж:

	Ключевые процессы			
Функции	Построение службы продаж	Стимулирование клиентов	Адаптация к внешней среде	Отслеживание объема продаж
Планирование				
Организация				
Мотивация				
Контроль				

Задача№ 2

Установите соответствие уровней воздействия на покупателя и его реакции:

	Реакция покупателя		
Уровень воздействия	Совершение покупки	Предпочтение	Осведомленность о товаре
Познавательный			
Эмоциональный			
Поведенческий			

Задача № 3

Представьте, наиболее эффективную на ваш взгляд, технологию продаж в булочно-кондитерском магазине г. Москвы.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

Часть А

1. Стратегия продвижения товара к покупателю предусматривает:
   а) условия доставки;
   б) дизайн системы продвижения;
   в) стимулирование сбыта.

2. _____- предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 кв.м.
   а) универмаг
   б) магазин «продукты»
   в) гастроном

3. Стратегия «проталкивания» направлена на:
   а) посредников;
   б) потребителей;

в) только розничных торговцев.

4._____- две группы методов стимулирования потребителей.
а) ценовые и неценовые
б) конкурентные и ценовые
в) агрессивные и пассивные

5. Планирование оптовых и розничных продаж требует…
а) наличия в компании специалистов по маркетингу;
б) изучения потребителей;
в) организации выполнения плана.

6. Различаются ли каналы распределения потребительских и промышленных товаров:
а) да;
б) нет.

7. Горизонтальная система сбыта— это соглашение между несколькими организациями одного уровня канала распределения о совместных действиях:
а) да;
б) нет.

8. Управление взаимоотношениями с потребителями осуществляется последующим направлениям:
а) регистрация потребителей;
б) поиск потенциальных потребителей;
в) привлечение и удержание потребителей

9. К этапам жизненного цикла покупателей в компании относят:
а) осведомленность;
б) лояльность;
в) уход

10. Какие виды мотиваторов используются в системе мотивации продаж?
а) требующие больших инвестиций
б) не требующие инвестиций
в) требующие инвестиций

11. В договоре поставки обязательно обуславливаются:
а) количество, номенклатура (ассортимент), качество;
б) сроки поставки, цена товара;
в) отгрузочные и платежные реквизиты;
г) все ответы верны

12. Для удержания клиентов специалисты предлагают систему:
а) «4Р»;
б) «5Р»;
в) «10Р».

13. Стратегия бренда включает определение:
а) целевой аудитории;

б) рекламной деятельности;
в) технических характеристик продукции.

14. Мерчендайзинг включает следующее число уровней:
а) два;
б) три;
в) четыре.

15. К типичным примерам удачных продаж относят ситуации, когда продавец:
а) прерывает покупателя на полуслове;
б) начинает спорить с покупателем;
в) не знает качественных характеристик товара;
г) продавец внимательно слушает покупателя

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие между инструментами и видами мотивации:

	Инструменты мотивации		
Виды мотивации	Управление компанией	Оплата труда	Социальны опыт
Моральная			
Материальная			
Самомотивация			

Задача № 2

Установить соответствие между группами помещений и их видами.
Группы:
1. Торговые помещения.
2. Помещения для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
Виды:
а) складское помещение; б) фасовочные; в) приемочные; г) торговый зал; д) демонстрационный зал; е) кафетерий; ж) отдел заказов.

Задача № 3

Представить наиболее эффективный канал продаж компании-дистрибьютора складской техники в России.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)

4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

Часть А

1. Основными элементами системы мотивации продаж выступают:
   а) мотивация поставщиков
   б) мотивация потребителей
   в) мотивация сотрудников компании

2. Каким критериям должна удовлетворять система мотивации менеджеров по продажам?
   а) простота;
   б) сложность;
   в) управляемость.

3. После проведения презентации, которая подтвердила потребность и сформировала заинтересованность клиента в данном товаре, прозвучало возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас». Сформулируйте наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам?
   а) «Да, у нас дорого».
   б) «Да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
   в) «Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

4. Критерием выбора стратегии продвижения является:
   а) интенсивность конкуренции;
   б) доля рынка, занимаемая предприятием;
   в) объем продаж

5 Замедление быстрого роста продаж свидетельствует о наступлении:
   а) этапа внедрения;
   б) этапа зрелости;
   в) этапа спада.

6. Коммерческий агент – это:
   а) посредник при заключении биржевых соглашений, который действует по поручению и за счет клиентов;
   б) независимый оптовый посредник, который торгует от своего имени, имеет право собственности на товар;
   в) независимый предприниматель, имеющий дело с закупкой транспортных средств от своего имени и за свой счет, организует их сбыт;
   г) посредник, который действует от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет.

7. Операциями процесса продажи товаров в магазине являются:

а) осмотр ассортимента товаров, предлагаемого магазином;
б) отбор товаров, расчеты за товары и получение покупки;
в) предоставление покупателям дополнительных услуг;
г) складирование товаров

8. Мерчандайзинг – это:
а) выход торговца на отечественный или зарубежный рынок;
б) выгодное представление товарного предложения с точки зрения выкладки и размещения
в) производство новых торговых марок и их рекламная поддержка;
г) форма коммерческих отношений в системе товародвижения

9._____- это торговля, осуществляемая специализированными организациями, в т.ч. и некоторыми магазинами, путем пересылки по почте товаров, выбираемых и заказываемых покупателями по образцам, каталогам и т.п.
а) посылочная
б) розничная
в) стационарная

10. Отличие оптовой цены от других видов цен заключается в том, что:
а) в ее состав не включается НДС
б) в ее состав не включается акцизы
в) в ее состав не включается НДС и акцизы
г) правильных вариантов нет

11. Управление взаимоотношениями с потребителями осуществляется последующим направлениям:
г) регистрация потребителей;
д) поиск потенциальных потребителей;
е) привлечение и удержание потребителей

12. К этапам жизненного цикла покупателей в компании относят:
г) осведомленность;
д) лояльность;
е) уход

13. Укажите, какие типы конфликтов существуют внутри канала сбыта:
а) только вертикальные;
б) вертикальные;
в) смешанные.

14. Бюджет продаж формируется в разрезе…
а) натуральных показателей;
б) стоимостных показателей;
в) постоянных показателей.

15. Твердосформированный – это спрос, который:
а) формируется в процессе выбора товаров, ознакомления с предлагаемым ассортиментом;
б) в виде прямого требования покупателя, не допускающего замены необходимого товара на другой товар;
в) формируется под воздействием предложения товара;

г) предлагается постоянным поставщиком

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие между элементами управления продаж и их содержанием:

	Содержание элементов			
Элементы управления продажами	Мотивация сотрудников	Стимулирование дистрибьюторов	Тактика выхода в новые ниши	
Определение целевых клиентов				
Управление отделом продаж				
Управление каналами продаж				
Навыки персональных продаж				

Задача № 2

Поставьте в соответствии помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами а…г.

I. Специализированные магазины - …
II. Узкоспециализированные магазины - …
III. Неспециализированные магазины - …
IV. Универсальные магазины - …

а) комиссионный магазин, «Дом торговли»;
б) «Для лыжного спорта», «Детское питание»;
в) «Рыба», «Мясо», «Ткани»;
г) магазин-склад, гастроном.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж продуктов детского питания в г. Москве.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности

3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

Часть А

1. Концепция технологии продаж содержит основные решения по управлению компанией в области продаж:
   а) да;
   б) нет.

2. Для изучения спроса на потребительском рынке оптовые покупатели используются такие методы:
   а) обобщение и анализ материалов изучения потребительского спроса в розничной сети;
   б) учет оптовой реализации товаров и движения товарных запасов на складах оптовика;
   в) организация выставок-продаж в магазине;
   г) проведение опросов потребителей в магазине.

3. Стратегия продвижения товара предусматривает:
   а) условия доставки;
   б) технологию продвижения;
   в) стимулирование сбыта.

4. Основная цель разработки мотивационных программ это_____
   а) увеличение объема продаж
   б) увеличение товаропотока
   в) снижение издержек

5. _____ -две группы методов стимулирования потребителей.
   а) ценовые и натуральные
   б) тарифные и нетарифные
   в) ценовые и неценовые

6. В компаниях наибольшее развитие получили следующие элементы формирования технологии продаж:
   а) организация отдела продаж;
   б) управление производством;
   в) определение целевого клиента;
   г) навыки персональных продаж.

7. _____- это методы и способы воздействия на потребителя, побуждающие его к покупке товара.
   а) информирование потребителей
   б) стимулирование сбыта
   в) управление ассортиментом

8. Формирование организационной культуры продаж преследует цели:
   а) снижение нормы прибыли;
   б) расширение взаимоотношений с клиентами;
   в) оптимизация клиентской базы.

9. Активными методами сбора информации о клиенте в процессе беседы выступают:
   а) анкетирование;
   б) слушание клиента;
   в) мониторинг;
   г) специальные вопросы.

10. Подготовка к презентации товара предполагает ответ на вопросы:
   а) какие использовать приемы убеждения клиента;
   б) как уйти от сложившейся ситуации;
   в) какие приемы убеждения подходят данному клиенту?

11. Тактика завершения сделки использует приемы:
   а) подведение итогов;
   б) наблюдение;
   в) альтернативные вопросы;
   г) сведение принятия решения к формальностям.

12. Основными видами подготовки к продаже являются:
   а) физическая;
   б) психологическая
   в) социальная;

13. Преодоление истинных возражений клиента приводит к:
   а) срыву сделки;
   б) приостановке сделки;
   в) заключению сделки.

14 **Вид товаров – это:**
   а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением;
   б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров;
   в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.;
   г) ассортимент товаров, представленный в магазине

15. Правила обработки возражений включают следующие положения:
   а) никогда не надо соглашаться с клиентом;
   б) никогда не надо перебивать клиента;
   в) всегда надо настаивать на своем.

Часть Б

Задача № 1

Частная ситуация общения менеджера по продаже и покупателя, приводившего возражения;
— Я слышал о том, что эти наушники почти сразу выходят из строя.
— Да, у нас был брак на производстве, но сейчас мы все исправили и предоставляем гарантию, чтобы вы были уверены в качестве.
— Это слишком дорого.
— Действительно, цена выше средней, но только наш товар изготавливается из металла, а не пластмассы, что увеличивает срок службы почти в три раза.
Какой из способов работы с возражениями использовал менеджер?

«Я согласен с вами, но…”

Задача № 2

Установите соответствие между группами помещений и их видами.

Группы помещений:
1. Подсобные
2. Торговые
Виды помещений:
А) отдел заказов, зал кафетерия; Б) комната персонала, главная касса; В) моечные, камеры для мусора.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж в Московском регионе товаров-предметов роскоши.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

Часть А

1. Основной целью разработки мотивационных программ выступает:
   а) уменьшение продаж;
   б) стабилизация продаж;
   в) увеличение продаж.

2. «Управляемая эволюция потребителя» включает следующие этапы:

а) побуждение к первой покупке;
б) побуждение к повторным покупкам;
в) побуждение к отказу от покупки.

3. Замедление быстрого роста продаж свидетельствует о наступлении:
а) этапа внедрения;
б) этапа зрелости;
в) этапа спада.

4. К основным стратегиям продвижения товара на рынок относят стратегии:
а) роста;
б) «прокатывания»;
в) «протягивания»;
г) стабилизации.

5. Разработка технологии продаж включает:
а) 5 этапов
б) 4 этапа
в) 3 этапа

6. Свобода договора характеризуется такими аспектами:
г) договор является свободным волеизъявлением сторон;
д) объектом договора может быть любой предмет или действие;
е) ответственность по договору должна быть гражданской;
ж) все ответы верны

7. Критерием выбора стратегии продвижения является:
а) интенсивность конкуренции;
б) доля рынка, занимаемая предприятием;
в) объем продаж.

8. Оптовая торговля - это...
а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
в) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.

9. Требования к поставщикам могут оцениваться в зависимости от:
а) общей экономической ситуации;
б) конъюнктуры рынка;
в) численности поставщиков.

10. Обслуживание потребителей как «сфера деятельности» предполагает:
а) управление этой деятельностью;
б) количественное измерение этой деятельности;
в) ориентацию на потребителя.

11. Особенностью спроса на товары производственно-технического назначения и

товары для перепродажи является то, что он носит:

а) первичный характер
б) вторичный характер
в) высокоэластичный

12. К основным характеристики покупателей, приобретающих товары для дальнейшего использования относят:

а) непрофессиональные покупатели
б) промышленные предприятия и торговые посредники
в) большие число мелких предприятий

13. Полнота охвата заказами определяет потенциальную частоту, с которой потребители могут получить совершенный заказ:

а) да;
б) нет.

14. Норма насыщения спроса показывает:

а) уровень спроса на товар;
б) масштабы или последствия дефицита товара;
в) уровень дефицита товара.

15. Функциональность как показатель обслуживания покупателей определяется:

а) скоростью;
б) статичностью
в) маневренностью

Часть Б

Задача № 1

Укажите соответствие базовых требований и уникальных достоинств продукта и их элементов:

	Элементы			
Требования и уникальные достоинства продукта	Технология продаж	Себестоимость в точке продаж	Технология обслуживания	Потребительские свойства
Базовые требования				
Уникальные достоинства				

Задача № 2

Дайте определение согласно ГОСТу
1. Киоск – это_____.
2. Павильон – это_____.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технологию продажи продукции предприятия мясоперерабатывающего производства.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

Часть А

1. К переменным параметрам оценки качества обслуживания потребителей относят:
   а) условия поставки;
   б) регион поставки;
   в) объем продаж.

2. Типизация магазинов – это_____.
   а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров;
   б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
   в) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.

3. К новым товарам относят товар, который удовлетворяет ранее неизвестные потребности:
   а) да;
   б) нет.

4. Работа по возвращению клиентов – это:

а) умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
б) умение приносить извинения за некачественную работу компании.
в) умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

5. Если договором поставки предусмотрена поставка товаров разного ассортимента и характеристик, то их перечень приводится в:

а) заказе;
б) спецификации к договору;
в) прайс-листах;
г) рекламных каталогах, web-сайте

6. Ассортиментная политика — это:

а) определение потребительских качеств товара;
б) направление сегментирования рынка;
в) построение оптимальной ассортиментной структуры.

7. Какие показатели используют для оценки эффективности продаж:

а) объем продаж;
б) условия продаж;
в) скорость продаж;
г) рентабельность продаж

8. Различают следующие виды наращивания товарного ассортимента:

а) вверх;
б) одностороннее наращивание;
в) горизонтальное наращивание;
г) простое.

9. Выгодная цена не всегда является для клиента основным критерием в процессе принятия решения о сделке по причине:

а) клиент не умеет считать свои деньги.
б) запрос клиента предполагает удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств
в) клиент пытается манипулировать.

10. Наиболее удачным ответом менеджера по продажам в ситуации, когда клиент указывает ему на преимущества конкурента, будет:

а) "Вы не правы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно".
б) "Давайте обсудим все преимущества наших конкурентов".
в) "Да, у наших коллег есть свои преимущества, а у нас - свои. Давайте поговорим о наших"

11. Процесс «планирования от рынка» включает:

а) анализ спросы покупателей;
б) анализ численного состава отдела продаж;
в) анализ возможностей изменения объема продаж.

12. . _____ - это магазин, в котором продажа товаров осуществляется по более

низким ценам.

а) минимаркет
б) гипермаркет
в) магазин-дискаунт

13. Виды планировок торгового зала магазина.

а) продольная, поперечная, комбинированная
б) линейная, островная, смешанная, боковая.
в) боксовая, комбинированная, смешанная.

14. Цель первого телефонного разговора с потенциальным клиентом:

а) продажа.
б) создание благоприятного впечатления о себе.
в) достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

15. Высокий объем продаж, приходящийся на несколько товарных позиций означает:

а) оптимальность товарной линии;
б) уязвимость товарной линии;
в) надежность товарной линии.

Часть Б

Задача № 1

Соотнесите показатели функционального цикла обслуживания и их содержание:

	Содержание показателей		
Показатели	Условия поставок	Сбои	Время
Скорость			
Бесперебойность			
Уровень брака			

Задача № 2

Впишите термин.

1. _____- проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки.

2. _____- это одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал продаж предприятия по производству детских игрушек.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

Часть А

1. Для завоевания и расширения доли рынка фирмы используют:
   а) широкий ассортимент;
   б) узкий ассортимент;
   в) стабильный ассортимент.

2. Обслуживание потребителей — это процесс создания существенных выгод, содержащих добавленную стоимость, при поддержании издержек на эффективном уровне:
   а) да;
   б) нет.

3. Наиболее распространенными видами оптовой продажи со склада является^
   а) личный отбор товара на складе
   б) по письменной или устной заявке по телефону
   в) через выездных торговых представителей
   г) все перечисленное

4. Применяются два вида расчетов транзитной поставки с производителям:
   а) с оплатой транзитной партии товара и без вложения собственных средств путем получения посреднического процента
   б) наличными в кассу и перевод на счет
   в) с оплатой транзитной партии товара и наличными в кассу

5. Отправляясь на первую встречу с потенциальным клиентом и не обладая информацией о традициях данной фирмы относительно служебной одежды сотрудников и их внешнего вида, менеджер по продажам должен одеться:
   а) в дорогой костюм в классическом стиле и использовать броские аксессуары для того, чтобы наверняка запомниться партнерам.
   б) в джинсы и джемпер темных тонов.

в) в не слишком новый, но опрятный костюм.

6. Функциональность как показатель обслуживания покупателей определяется:

а) скоростью;
б) гибкостью;
в) стабильностью

7. Стимулирование сбыта в оптовой торговле осуществляется по трем направлениям:

а) стимулирование потребителей, посредников и персонала
б) стимулирование посредников, производителей и поставщиков
в) стимулирование собственного сбытового персонала, производителей и поставщиков

8. Реальные товары со строго индивидуальными свойствами продаются на:

а) биржах
б) аукционах
в) на биржах и аукционах
г) нет правильного ответа

9. К новым товарам относят товар, который удовлетворяет ранее неизвестные потребности:

а) да;
б) нет.

10. Неудовлетворенный спрос в розничном предприятии можно изучать на основании:

а) учета информации от контрольно-кассовых аппаратов, регистрации в журнале каждой проданной единицы товара;
б) сканирования информации со штрих-кодов, нанесенных на каждый товар;
в) учета количества дней, на протяжении которых товар отсутствовал в продаже;
г) материалов инвентаризации.

11. Количество заказанных товаров для текущей поставки определяется по формуле:

а) Зп = (Зн + Зф) : Р
б) Зп = (Р * Д) + Зс – Зф
в) Зп =Ч : Р – Зн + Зф
г) Зп =Р + Ч – Зн

12. Техники личные продаж включают следующие положения:

а) никогда не надо спорить с клиентом;
б) никогда не надо перебивать клиента;
в) всегда находить приемы убеждения
г) все перечисленное

13._____технология продаж, когда товар открыто, выставлен на прилавке, стеллаже, торговой горке или вешалке:

а) открытая выкладка
б) продажи по образцам
в) самообслуживание

14. Система формирования ассортимента включает:
а) оценку рыночной доли конкурентов;
б) оценку существующих аналогов конкурентов;
в) оценку и пересмотр всего ассортимента.

15. Технология розничных продаж предполагает наличие специально устроенных и оборудованных торговых помещений, приспособленных для (дополнить):
а) наилучшего обслуживания покупателей;
б) умения предложить и продать товар каждому конкретному человеку;
в) осуществление подбора и формирования торгового ассортимента;
г) постоянного изучения и учета потребительских запросов покупателей

Часть Б

Задача № 1

Соотнесите показатели функционального цикла обслуживания и их содержание:

	Содержание показателей		
Показатели	Условия поставок	Сбои	Время
Частота			
Задержки			
Порча товара			

Задача № 2

Дополнить:

1. _____- выполняют коммерческие работники, заключающие договора с поставщиками, составляют акты по претензиям, осуществляют контроль за состоянием товарных запасов, изучают спрос населения на товары, проверяют качество товаров.

2. _____- это система мероприятий, направленная на отбор экономически эффективных и технически совершенных типов магазинов.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную на ваш взгляд технологию продаж компании- производителя строительных материалов в Московской области.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг;

Колледж)

2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

Часть А

1. При мониторинге продаж покупателей компании целесообразно подразделять на:
   а) четыре типа;
   б) пять типов;
   в) шесть типов.

2. Количество контактов менеджера с клиентами определяется:
   а) удаленностью клиента;
   б) спецификой дистрибьюции;
   в) значимостью клиента для компании.

3. Принцип «4:2:1» означает, что менеджер в крупные компании должен звонить в 4 раза чаще, чем в мелкие, а в средние — в 2 раза чаще:
   а) да;
   б) нет.

4. Какие показатели используют для оценки эффективности продаж?
   г) объем продаж;
   д) условия продаж;
   е) скорость продаж;
   ж) рентабельность продаж.

5. Различают следующие виды наращивания товарного ассортимента:
   а) простое наращивание;
   б) горизонтальное наращивание;
   в) вертикальное
   г) вниз

6.Для выявления потребностей клиента менеджер по продажам использует:
   а) рассказ;
   б) беседу;
   в) уточнение;
   г) замечания.

7. Стратегия «проталкивания» предполагает:
   а) навязывание товара потребителю;
   б) отказ от рекламы товара;
   в) «силовые» способы торговли.

8. **Операциями процесса продажи товаров в магазине являются:**
   а) осмотр ассортимента товаров, предлагаемого магазином;
   б) отбор товаров, расчеты за товары и получение покупки;
   в) предоставление покупателям дополнительных услуг;
   г) все ответы верны

9. Материальная мотивация осуществляется посредством обеспечения:
   а) высокого уровня оплаты труда;
   б) участия в управлении компанией;
   в) участия в распределении прибыли.

10 На этапе заключения сделки с покупателем, необходимы:
   а) твердость и решительность
   б) лояльность и гибкость
   в) понимание потребностей клиента
   г) презентационные навыки
   д) грамотная работа с возражениями

11. Основными факторами, влияющими на выбор месторасположения магазина, выступают:
   а) характеристики потенциальных покупателей;
   б) наличие других магазинов;
   в) плотность населения;
   г) удобство подъездных путей
   д) все перечисленное

12. Микромир магазина складывается из следующих составляющих:
   а) технологической;
   б) политической;
   в) экономической;

13. _____- предприятие розничной торговли, реализующее непродовольственные товары узкого ассортимента, основные из которых швейные и трикотажные изделия, обувь, галантерея, парфюмерия, торговой площадью от 18м.
   а) «промтовары»
   б) «хлеб»
   в) «товары для детей»

14. Условия применения транзитного оборота используются:
   а) Для крупных розничных торговых предприятий;
   б) По товарам простого ассортимента, а также для скоропортящихся товаров;
   в) Указанное в пп.а) , б);
   г) Указанное в пп. а), б), а также по сложному ассортименту в пределах ниже минимальной нормы отгрузки

15. Критерием выбора техники продвижения является:
а) интенсивность конкуренции;
б) доля рынка, занимаемая предприятием
в) объем продаж.

Часть Б

Задача № 1

Приведите два примера завершения сделки, применив альтернативный

выбор.

Задача № 2

Расположите этапы персональной продажи в правильной последовательности

1. Установление контакта с клиентом
2. Презентация продукта
3. Выявление потребностей клиента
4. Работа с возражениями
5. Завершение сделки
6. Послепродажное обслуживание
7. Подготовительный

Задача № 3

Представьте наиболее эффективный канал сбыта продуктов питания первой еобходимости.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

Часть А

1.Планирование оптовых и розничных продаж требует:

а) наличия в компании специалистов по маркетингу;
б) изучения потребителей;
в) организации выполнения плана.

2 Высокий объем продаж, приходящийся на несколько товарных позиций означает:

а) оптимальность товарной линии;
б) уязвимость товарной линии;
в) надежность товарной линии.

3. Наиболее гибкой системой планирования продаж является:

а) планирование от потребностей;
б) планирование от рынка;
в) между ними нет различий.

4. «Магнитное поле» — это:

а) тенденции поведения розничных покупателей;
б) численность розничных покупателей;
в) возрастной состав розничных покупателей.

5_____- это торговое помещение, которое осуществляет торговлю лесными, строительными и другими материалами, техническим и отопительным оборудованием, топливом и др., имеет торговый зал, зал товарных образцов, административные помещения, складские помещения, навесы, площадки для хранения товаров.

а) киоск;
б) павильон;
в) магазин - склад.

6. К организаторам оптового оборота относят:

г) товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
д) брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
е) склады оптовиков, магазины-склады;
ж) оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

7. Наценка должна учитывать:

а) объем продаж
б) скорость оборачиваемости товарных запасов
в) особенности текущего спроса
г) особенности текущей конкуренции
д) нет правильного ответа
е) все варианты верны

8. В зале товарных образцов оптовой базы сосредоточена основная работа, связанная с:

а) организацией продажи товаров;
б) поиском поставщиков-производителей;
в) хранением, подсортировкой, упаковкой, маркировкой товаров

9. Как правило, процесс разработки бюджета продаж включает:

а) два этапа;
б) три этапа;
в) четыре этапа.

10. . Спецификация – это:

а) свидетельство о качестве товаров;
б) часть договора поставки, где указывается развернутый ассортимент товаров;
в) часть договора, где указывают объем товарооборота и его структуру;
предложение заключить договор.

11. Применяются два вида расчетов транзитной поставки с производителям:

а) с оплатой транзитной партии товара и без вложения собственных средств путем получения посреднического процента
б) наличными в кассу и перевод на счет
в) с оплатой транзитной партии товара и наличными в кассу

12. Подготовка к презентации товара предполагает ответ на вопросы:

а) какие использовать приемы убеждения клиента?
б) как уйти от сложившейся ситуации?
в) какие приемы убеждения подходят данному клиенту?

13. Контроль продаж предполагает принятие решений:

а) организационного плана;
б) психологического плана;
в) общего плана.

14. Укажите, какие существуют виды продаж:

а) внутренний;
б) внешний;
в) а),б).

15. _____ - это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.

а) установочная;
б) площадь для выкладки товаров;
в) площадь для покупателей.

Часть Б

Задача № 1

Установите соответствие объектов контроля продаж и их содержания:

	Содержание объектов контроля		
Объекты	Работа с	Контакты с	Оплата

контроля	возражениями клиентов	клиентами	товара
Итоговые показатели			
Промежуточные показатели			
Ключевые этапы продаж			

Задача № 2

Напишите, какие реальные условия и обстоятельства могут быть использованы для применения приема «Этого не будет потом».

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технологию продаж рыбы и морепродуктов в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

Часть А

1. Виды розничной торговой сети:
   - а) государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
   - б) стационарная, передвижная, посылочная.
   - в) государственная, частная.

2. Наращивание вниз товарного ассортимента имеет своей целью:
   - а) снижение занимаемой доли рынка;
   - б) сдерживание конкурентов;
   - в) уход от конкурентов;
   - г) проникновение на растущие сегменты рынка.

3.Специализация розничных торговых предприятий – это _____.

а) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.
б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
в) система мероприятий по продаже товаров.

4. «Планирование склада» характерно для:
а) оптовой торговли;
б) розничной торговли;
в) оптовой и розничной торговли.

5. Комбинированный магазин – это_____.
а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по- своему
б) по потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
в) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
г) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).

6._____ - это предприятие торговли, площадью торгового зала 600м2 с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги.
а) гипермаркет;
б) минимаркет;
в) супермаркет.

7. Виды планировок торгового зала магазина.
а) продольная, поперечная, комбинированная
б) линейная, выставочная, смешанная, боксовая.
г) боксовая, комбинированная, смешанная.

8. Системный уровень контроля продаж позволяет:
а) своевременно оценить тенденции рынка;
б) достичь запланированного объема продаж;
в) определить результативность работы сотрудника отдела продаж.

9. Почему в процессе разговора с клиентом предпочтительнее "ВЫ-подход", например, «Вы получите возможность привлечь новых покупателей» (вместо – «Мы предлагаем Вам расширить ассортимент»)?
а) так рекомендуют психологи.
б) вы-подход сообщает собеседнику о получаемых выгодах как о состоявшемся факте.
в) так проще вызвать доверие.

10. Магазин - дискаунт - это...
а) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);

б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.).

в) магазины, торгующие товарами низкого качества

11. Точка безубыточности- это:

а) объем, при которой предприятие начинает получать прибыль

б) уровень затрат, необходимый для производства продукции

в) все ответы верны

г) правильного ответа нет

12. Сочетание каких качеств менеджера по продажам важны на этапе выстраивания партнерских взаимоотношений с клиентом?

а) знание продукта, владение техникой продаж, уверенность в себе, энтузиазм

б) компетентность, знание основ маркетинга, владение техникой продаж

в) понимание специфики бизнеса, умение руководить, умение совершать сделки

г) первое и второе

д) ни одно из них

13. Позитивная роль конкуренции заключается в:

а) регуляции динамики цен.

б) стимуляции к развитию сервиса.

в) интереснее работать, мотивирует.

14. Почему люди приобретают дорогие товары?

а) не умеют считать свои деньги.

б) удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.

в) более дорогие товары - более надежны и качественны.

15. Работу с возражением менеджер по продажам должен начинать так:

а) «Вы несколько неправы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».

б) «Согласен с Вами».

в) «Я понимаю, Вашу позицию».

Часть Б

Задача № 1

Приведите два примера завершения сделки, применив прием «Этого не будет потом».

1.

2.

Задача № 2

Впишите убедительные слова продавца, которые соответствуют потребностям покупателя.

Базовые потребности клиента	Убедительные слова

1. Благополучие (быть не хуже других, «не быть белой вороной»)	
2. Престиж (быть лучше других)	
3.Оригинальность, необычность, индивидуальность (быть не таким, как другие)	
4. Мода (быть первым)	
5.Комфорт (чтобы было удобно пользоваться или жить)	
6. Экономия денег	
7. Экономия времени	
8. Экономия усилий	
9. Здоровье, безопасность	
10. Красота (чтобы было приятно смотреть)	
11.Польза (чтобы не было пустой тратой денег)	
12. Качество (для клиента может быть гарантом благополучия, престижа или сохранения времени, усилий или здоровья)	

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технологию продаж товаров для детей в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

Часть А

1. Виды стационарной торговой сети.
   а) магазины - вагоны, авто-магазины, магазины-суда;
   б) магазины, палатки, киоски, павильоны, ларьки, торговые автоматы.
   в) автомагазины, палатки, ларьки.

2. Что наиболее важно менеджеру по продажам при анализе ситуации на рынке?
   а) клиенты, свой продукт, конкуренты.
   б) сегментация рынка, swot-анализ, abc анализ.
   в) цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

3.Виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары:
   а) оптовая и розничная;
   б) государственная, частная, потребительская кооперация;
   в) передвижная, стационарная, посылочная.

4. Показатели оценки качества обслуживания потребителя, измеряемые в определенный момент времени, называются:
   а) статичными переменными;
   б) плавающими переменными;
   в) возрастающими переменными.

5. Процесс «планирования от рынка» включает:
   г) анализ спросы покупателей;
   д) анализ численного состава отдела продаж;
   е) анализ возможностей изменения объема продаж.

6.Смешанный магазин – это_____.
   а) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
   б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.
   в) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы.

7. **Операциями процесса продажи товаров в магазине являются:**
   г) осмотр ассортимента товаров, предлагаемого магазином;
   д) отбор товаров, расчеты за товары и получение покупки;
   е) предоставление покупателям дополнительных услуг;
   ж) все ответы верны

8.Вид планировки торгового зала магазина, которая предусматривает размещение оборудования в виде островков прямоугольной, овальной или круглой формы.
   а) боксовая планировка;
   б) островная планировка;
   в) линейная планировка.

9._____ - эта площадь, представляющая собой сумму всех площадей полок, горок, прилавков, витрин, на которых выложены товары, она составляет 60-75% торговой площади магазина.

а) площадь для выкладки товаров;
б) установочная площадь;
в) площадь для покупателей.

10. Наращивание ассортимента вверх — это удлинение товарной линии за счет:
а) товаров среднего качества;
б) товаров низкого качества;
в) товаров высокого качества.

11. Формирование технологии продажи предполагает:
а) определение целей;
б) контроль персонала;
в) активизацию конфликтов.

12. Почему в процессе телефонного разговора с клиентом предпочтительнее форма глаголов настоящего времени, например, "Вы довольны нашей последней поставкой?" (вместо - "Вы были довольны нашей последней поставкой?")?
а) как рекомендуют психологи.
б) форма настоящего времени сообщает собеседнику, что он является клиентом, а не был им в прошлом или станет в будущем.
в) так проще формулировать вопросы при разговоре с клиентом.

13. Психологическая составляющая микромира магазина — это:
а) расположение магазина;
б) атмосфера магазина;
в) товарный ассортимент магазина.

14. Основными видами подготовки к продаже являются:
г) физическая;
д) психологическая
е) социальная;

15. Демонстрационная папка нужна менеджеру по продажам в процессе общения с клиентом для:
а) унификации подхода менеджеров по продажам к процессу переговоров.
б) ссылок на различные документы и материалы, о которых может зайти речь в процессе разговора с клиентом.
в) продвижения своей компании с целью реализации ее стратегических целей.

Часть Б

Задача № 1

Приведите два примера завершения сделки , применив альтернативный выбор.

1.

2.

Задача № 2

Соотнесите эффект применения методов стимулирования продаж и график:

а) эффект закупки впрок и накопления запасов;
б) сглаживание сезонной активности;
в) улучшенный и долговременный эффект стимулирования;
г) ускорение стадии упадка товара;
д) усиление тенденции к росту сбыта за счет стимулирования.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную технике продаж мяса и мясных продуктов в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

Часть А

1. Вид розничной торговой сети, оснащенный торговым оборудованием и строением без торгового зала, рассчитан на одно рабочее место.
   а) павильон
   б) магазин-склад
   в) киоск

2. Для удержания клиентов специалисты предлагают систему:

г) «4Р»;
д) «5Р»;
е) «10Р».

3. Стратегия бренда включает определение:

г) целевой аудитории;
д) рекламной деятельности;
е) технических характеристик продукции.

4. Какие преимущества дает менеджеру по продажам ведение базы данных клиентов?

а) гарантия от потерь информации.
б) экономия времени.
в) возможность выделиться перед руководством в выгодном свете.

5. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.

а) комбинированная;
б) продольная;
в) поперечная.

6._____- предприятие розничной торговли, реализующее товарные комплексы предметов туалета и гардероба для женщин и мужчин, использующее различные методы торгового обслуживания покупателей, торговой площадью от 1000 кв.м.

а) «промтовары»
б) «торговый дом»
в) «детский мир»

7. Каким критериям должна удовлетворять система мотивации менеджеров по продажам?

а) простота;
б) сложность;
в) управляемость

8. Для проведения грамотной презентации необходимо:

а) понимание всех достоинств и недостатков своего товара
б) понимание потребностей клиента
в) оба

9. Основное понимание_____концепции состоит в: превращении преимущества товара в выгоду для потребителя:

а) FAB
б) SPIN
в) 4Р

10. При работе с возражениями клиента, лучше всего использовать метод_____.

а) FAB
б) SPIN
в) 4Р

11. Стратегия распределения товара — это планово-управленческие решения о типе канала распределения, его структуре, масштабах, интенсивности:

а) да;
б) нет.

12. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

а) «да, у нас дорого».
б) «да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
в) «ну что вы, разве это дорого? вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

14. Ключевой клиент – это:

а) такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
б) представители крупных предприятий.
в) партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

15. Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?

а) умение парировать агрессивные высказывания.
б) сострадание и совестливость.
в) невозмутимость и понимание состояния клиента.

Часть Б

Задача № 1

Из каких уровней сбытовой канал выберет, производитель представленных групп товаров:
а) модной одежды «от Юдашкина»;
б) спортивных автомобилей;
в) одноразовой посуды;
г) электроинструментов.

Задача № 2

Исходные данные:
Мебельная фирма решила приобрести дочернее предприятие, специализирующееся на производстве бытовой техники (холодильники, стиральные машины и др.), которое пользуется высокой репутацией, но испытывает финансовые трудности.
Вопросы:

- в чем, по-вашему, причина такого решения?
- какие методы стимулирования сбыта могла бы использовать фирма, чтобы выстоять в конкурентной борьбе с основными производителями бытовой техники?
- сформулируйте набор услуг, которые могла бы оказывать фирма.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную, по-вашему мнению технологию продаж товаров для дома.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

Часть А

1. Вид розничной торговой сети, представляющий собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.
   а) палатка
   б) киоск
   в) павильон

2. Какие виды мотиваторов используются в системе мотивации продаж?
   в) требующие больших инвестиций
   г) не требующие инвестиций
   д) требующие инвестиций

3. Работу с возражением менеджер по продажам должен начинать так:
   а) «вы несколько неправы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».
   б) «согласен с вами».
   в) «я понимаю, вашу позицию».

4. Тип магазина с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента, торговой площадью от 400м.
   а) гастроном
   б) универмаг
   в) торговый дом

5. Нерелевантные факторы рыночной среды — это факторы, которые:
   а) не оказывают заметного влияния на поведение потребителей;
   б) достаточно влияют на поведение потребителей;
   в) не учитываются при исследовании поведения потребителей.

6. Вид товара подразделяется на:

а) ассортиментные единицы;
б) ассортиментные группы;
в) ассортиментные позиции.

7. Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:

а) продавать как можно больше.
б) устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.
в) продвигать свою компанию и ее продукцию.

8._____- организации, основной цель которых является извлечение прибыли, которая распределяется между их участниками.

а) физические лица
б) некоммерческие организации
в) коммерческие организации

9. Какие свои качества менеджер по продажам использует в работе с возражениями?

а) терпение.
б) напористость.
в) красноречие

10.«Планирование витрины» — это планирование:

а) упаковки товара;
б) презентации товара;
в) подачи товара на витрины магазина.

11. К основным стратегиям продвижения товара на рынок относят стратегии:

а) роста;
б) «проталкивания»;
в) «выдавливания»;
г) стабилизации.

12. Формировании технологии продаж нового товара включает:

а) оценку концепции нового продукта;
б) проведение рекламной кампании;
в) анализ потребителей;
г) все перечисленное.

13.Для выявления потребностей клиента менеджер по продажам использует:

д) рассказ;
е) беседу;
ж) уточнение;
з) замечания.

14. Что означает понятие «Золотой треугольник» в магазине?

г) зона торгового зала
д) доля рынка, занимаемая предприятием;
е) объем продаж.

15. Замедление быстрого роста продаж свидетельствует о наступлении:

г) этапа внедрения;

д) этапа зрелости;

е) этапа спада.

Часть Б

Задача № 1

Внутри обычного канала сбыта стиральных машин специальным соглашением установлены договоренности по прибыли со стороны участников канала товародвижения в зависимости от цены, по которой они продают свой товар:

• производитель —25%;

• оптовый торговец—20%;

• розничный торговец —15%.

Рынок характеризуется как «рынок покупателя». Розничная цена стиральной машины данной марки зафиксирована на уровне 15 тыс. руб. за штуку. Издержки обращения составляют следующие доли в цене продажи каждого участника товародвижения:

• оптовый торговец —5%;

• розничный торговец—10%.

Вопросы к заданию:

1. Каковы размеры прибыли, на которые может рассчитывать каждый участник товародвижения при условии соблюдения соглашения?
2. В каких пределах должна находиться себестоимость изготовления каждой стиральной машины?
3. Каковы могут быть возможные варианты поведения производителя, если ему удается удержать свои затраты в этих пределах?

Задача № 2

Поставьте в соответствие специфические типы оптовых поставщиков и нижеприведенные термины:

А. оптовые предприятия прямой поставки;

Б. оптовые предприятия, поставляющие в супермаркеты, универсамы и крупные продовольственные магазины сопутствующие промышленные товары;

В. предприятия, реализующие широкий ассортимент товаров;

Г. оптовые предприятия самообслуживания типа «кэш-энд -керри»;

Д. мелкооптовые предприятия, реализующие товар с колес;

Е. специализированные оптовые предприятия.

1. Фирма по продаже оборудования , с богатой номенклатурой товаров —от ручных инструментов до кухонного оборудования, не держит широкого ассортимента каждого вида товара.
2. Фирма, специализирующаяся на ножевых изделиях. Она торгует только ножами и ножницами, но может предложить любой тип ножа или ножниц, которые только могут попросить потребители.
3. Фирма по торговле стройматериалами расположена в многоэтажном доме в центре города. Фирма сама не занимается хранением, торговлей и поставкой стройматериалов, получает заказы от розничных и оптовых торговых фирм и обеспечивает прямую поставку товара от производителя к потребителю.

4. Оптовый торговец рыбными продуктами закупает свежую рыбу у местных рыбаков, которую продает ресторанам, передающим заказ по телефону, расплачиваются наличными.
5. Фермер поставляет продукты питания в мелкие магазины, расположенные в крупном городе. Водители шести его грузовиков обеспечивают ежедневные поставки, и все операции оплачиваются наличными.
6. Фирма поставляет готовую пищу в кафетерии офисов. Пища (закуски, бутерброды и проч.) выставляется в отдельной витрине. Офисы расплачиваются только за потребленную продукцию.

Задача № 3
Представьте наиболее эффективный канал распределения продукции предприятия по производству обуви.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

Часть А

1. Для оптовой торговли не свойственно:
- а) закупка крупных партий товаров у производителей;
- б) приспособление товарного ассортимента к потребностям промежуточных покупателей;
- в) концентрация значительных материальных ресурсов;
- г) осуществление продажи конечным покупателям.

2. Основная задача из сферы деятельности менеджера по продажам:
- а) аналитика.
- б) общение с клиентом.
- в) продажи.

3. Отметьте общие черты между предпринимателем и менеджером по продажам:
- а) менеджер по продажам воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму.
- б) стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.

в) степень принятия рисков.

4. К факторам внутренней среды торгового предприятия относятся:

а) посредники, конкуренты;
б) финансовые, материальные ресурсы предприятия;
в) законодательно-нормативная база;
г) поставщики.

5. Причинами насыщения товарного ассортимента выступает стремление:

а) получить дополнительные прибыли;
б) задействовать неиспользуемые производственные мощности;
в) стать ведущей фирмой на рынке;
г) уступить конкурентам часть рынка.

6. Коммерческий агент – это:

а) посредник при заключении биржевых соглашений, который действует по поручению и за счет клиентов;
б) независимый оптовый посредник, который торгует от своего имени, имеет право собственности на товар;
в) независимый предприниматель, имеющий дело с закупкой транспортных средств от своего имени и за свой счет, организует их сбыт;
г) посредник, который действует от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет.

7.Различают следующие виды сопротивления клиента:

а) сопротивление контракту;
б) сопротивление товару;
в) сопротивление продавцу;

8. В компаниях наибольшее развитие получили следующие элементы формирования технологии продаж:

г) организация отдела продаж;
д) управление производством;
е) определение целевого клиента;
ж) навыки персональных продаж.

9. Презентация как этап цикла продаж предполагает демонстрацию:

а) условий производства товара;
б) продукта и его выгодных качеств;
в) системы маркетинга.

10. Неудовлетворенный спрос в розничном предприятии можно изучать на основании:

а) учета информации от контрольно-кассовых аппаратов, регистрации в журнале каждой проданной единицы товара;
б) сканирования информации со штрих-кодов, нанесенных на каждый товар;
в) учета количества дней, на протяжении которых товар отсутствовал в продаже;
г) материалов инвентаризации.

11. Возможная полная реализация товара в магазине содержит такие составляющие:

а) фактическую реализацию, неудовлетворенный спрос;
б) поставку и реализацию;
в) структуру запасов товаров и их объемы;
г) реализованный спрос и формирующийся спрос.

12. **Формирование технологии** продаж предполагает:

г) определение целей;
д) контроль персонала;
е) активизацию конфликтов.

13. Договор имеет такие функции:

а) юридически закрепляет отношения между партнерами;
б) определяет порядок, способы и последовательность осуществления действий партнерами;
в) предусматривает способы обеспечения обязательств и последствия их невыполнения;
г) все ответы правильные

14. Справедливо ли утверждение, что задачи поиска и удержания клиента носят индивидуальный характер?

а) да
б) нет

15. Спецификация – это:

г) свидетельство о качестве товаров;
д) часть договора поставки, где указывается развернутый ассортимент товаров;
е) часть договора, где указывают объем товарооборота и его структуру;
ж) предложение заключить договор.

Часть Б

Задача № 1

Имеются следующие данные о производстве продукции на предприятии: Постоянные расходы 50 т.р. Переменные расходы на единицу продукции 55 руб. Цена единицы продукции 65 руб. Определить критический объем продаж в единицах и в тыс. руб.

Задача №2

Приведите два примера завершения сделки применив прямое предложение заключения сделки.

1.

2.

Задача №3

Представьте наиболее эффективную, на ваш взгляд технологию продаж предприятия фармацевтической промышленности.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19

Часть А

1. Коэффициент эластичности спроса характеризует:

а) степень изменения фактора на 1% изменения фактического объема продаж;
б) степень изменения (роста или снижения) спроса на 1% изменения (роста или снижения) фактора;
в) уровень спроса в расчете на душу населения за год;
г) изменение фактора за год

2. Для удержания клиентов специалисты предлагают систему:

в) «4Р»;
г) «5Р»;
д) «10Р».

3. Контроль продаж — это система, обеспечивающая достижение запланированных объемов продаж:

а) да;
б) нет.

4. Товарная номенклатура – это:

д) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение;
е) совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей;
ж) совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню

отдельных признаков

з) совокупность все ассортиментных групп товаров

5. Личный уровень контроля продаж позволяет оценить:

а) эффективность продаж компании в целом;

б) эффективность работы сотрудника отдела продаж;

в) тенденции развития товарного рынка.

6. Комплексы, предназначенные для определенных категорий покупателей, включают:

д) товары для дачи, товары для пляжа;

е) товары для женщин, товары для мужчин, товары для детей;

ж) смешанный ассортимент;

з) подарки

7. Оптовой ценой считается:

а) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом)

б) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию потребителям, обычно крупными партиями (оптом)

в) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно единичным товаром

г) по которой предприятия реализуют произведенную продукцию потребителям, обычно единичным товаром

8. Основной целью разработки мотивационных программ выступает:

а) уменьшение продаж;

б) стабилизация продаж;

в) увеличение продаж.

9. Преимущества продаж на оптовых рынках заключаются в том, что:

а) в одном месте сосредоточены товары одного вида;

б) оптовых продавцов обеспечивают торговыми местами;

в) наличие вспомогательных служб;

г) все ответы правильные

10. Реальные товары со строго индивидуальными свойствами продаются на:

а) биржах

б) аукционах

в) на биржах и аукционах

г) нет правильного ответа

11. Планирование продаж в розничной торговле — это комплексная программа интегрированных маркетинговых коммуникаций:

а) да;

б) нет.

12. Точка равновесия определяет:

д) объем, при которой предприятие начинает получать прибыль

е) уровень затрат, необходимый для производства продукции

ж) все ответы верны
з) правильного ответа нет

13. Верхний предел в цене товара определяется:
а) уровнем спроса на товар
б) ценами конкурентов
в) совокупными издержками
г) размером желаемой прибыли

14. Активными методами сбора информации о клиенте в процессе беседы выступают:
а) анкетирование;
б) слушание клиента;
в) наблюдение;
г) специальные вопросы

15. Неустойка – это:
а) денежная сумма или другое имущество, которые должник обязан передать кредитору в случае нарушения должником обязательства;
б) поручительство перед кредитором должника на выполнение им своего обязательства;
в) гарантия перед кредитором на выполнение должником своих обязательств;
г) авансовые платежи

Часть **Б**

Задача № 1

На предприятии решено через год начать продавать два вида товара. В калькуляцию заложены следующие данные:

Продукт	А	Б
Продажи (ед)	1000	1000
Продажная цена (руб.)	100	115
Общий объем продаж (руб.)	100 000	115 000
Переменные издержки на единицу (руб.)	50	80
Постоянные издержки (руб.)	5 000	15 000

Коммерческий директор получил заказ еще на 1000 единиц товара А или товара В. Однако покупатель согласен разместить этот заказ лишь при условии снижения цены:
Товара А — до 90 руб. за ед.
Товара Б — до 100 руб. за ед.
Какой из товаров коммерческий директор выберет для этого заказа?

Задача № 2

Перечислите второстепенные условия ,которые можно обсуждать при продаже вашего товара. Приведите два примера завершения сделки, применив прием согласования второстепенных условий.
1.
2.

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную, на ваш взгляд, технологию продаж кондитерских изделий в магазине.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

Часть А

1. Договорные отношения могут формироваться таким образом:

а) составление одного документа под названием «договор»;
б) принятие поставщиком заказа от покупателя к исполнению;
в) обмен письмами, телеграммами, факсограммами;
г) все ответы правильные

2. Причинами конфликтов между участниками каналов распределения выступают:

а) столкновение их интересов;
б) длина канала;
в) личные контакты;
г) ширина канала.

3. Какие три составляющие играют для менеджера по продажам решающую роль в начале процесса анализа ситуации на рынке?

а) клиент, продавец, продукт/товар.
б) структура сегмента рынка, оценка ситуации в нем с учетом продаваемого продукта, определение регионального сегмента с географической точки зрения.
в) цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

4.. Необходимое условие для продажи нового продукта/услуги:

а) харизматичность менеджера по продажам.
б) давно сложившиеся отношения с предполагаемым клиентом.
в) высокая осведомленность менеджера по продажам о сложившихся на рынке условиях.

5. Для завоевания и расширения доли рынка фирмы используют:

а) широкий ассортимент;
б) узкий ассортимент;
в) стабильный ассортимент.

6. Оптовый оборот по реализации товаров включает:

д) продажу товаров розничным торговым предприятиям;
е) продажу товаров для переработки на производственных предприятиях;
ж) продажу товаров государственным бюджетным предприятиям;
з) все варианты ответов правильные

7. Какие из составляющих микромира магазина вносят больший вклад в финансовую эффективность магазина?

и) технологическая;
к) психологическая;
л) а) б)

8. Негативными аспектами транзитных операций являются:

а) уменьшение товарных запасов на складах оптовика, расширение товарного ассортимента;
б) рост товарных запасов в розничной торговле, сужение товарного ассортимента;
в) сокращение численности персонала, смена организационной структуры предприятия;
г) реорганизация деятельности предприятия

9. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала.

а) комбинированная;
б) поперечная линейная планировка;
в) продольная линейная планировка.

10. Продавец на оптовом продовольственном рынке обязан:

а) придерживаться правил внутреннего распорядка работы оптового рынка;
б) обобщать информацию о ходе оптовых торгов на ОПР и обеспечивать ею органы государственного управления;
в) устанавливать размер и порядок взимания сборов за услуги на ОПР
г) устанавливать и вносить изменения в режим и регламент работы ОПР

11. Стратегия «протягивания» делает ставку на привлечение:

а) оптовиков;
б) конечных потребителей;
в) розничных продавцов.

12. Товароснабжение розничной торговой сети – это:

а) доведение товаров от производственных предприятий и оптовых баз к магазинам;
б) транспортировка, погрузочно-разгрузочные работы;

в) доведение товаров от производителей до конечного потребителя;
г) перемещение товара от производителя до оптовика

13. Количество заказанных товаров для текущей поставки определяется по формуле:

д) *Зп = (Зн + Зф) : Р*
е) Зп = (Р * Д) + Зс – Зф
ж) *Зп =Ч : Р – Зн + Зф*
з) Зп =Р + Ч – Зн

14. Маятниковый маршрут – это:

а) график подачи автотранспорта к поставщику;
б) доставка товаров только в один магазин за один рейс;
в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины;
г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия

15. Нижний предел в цене товара определяется:

а) емкостью рынка
б) ценами конкурентов
в) размером совокупных издержек фирмы
г) коэффициентом эластичности
д) список наименований продукции, представленный в продаже

Часть Б

Задача № 1

Определите прибыль от продаж и рентабельность всей реализованной продукции и отдельных видов продукции.

Продукция	Количество реализованной продукц	Средняя цена реализации,	Себестоимость изделий,	Выручка тыс. руб.	Прибыль	Рентабельность продукции,
Колбаса любител	2700	80000	71000			
Колбаса русская	2000	95000	74500			
Итого						

Задача № 2

Для важнейших терминов, приведенных ниже, выберите правильное определение.
А. Термины:
1) дилер;
2) канал распределения;

3) дистрибьютор;
4) посредники;
5) товародвижение;
6) косвенный канал распределения;
7) оперативный маркетинг;
8) тотальный маркетинг.
Б. Определения:
1) тип канала, в который включены посредники;
2) возможные пути движения товаров и услуг к конечному потребителю;
3) фирмы, организации, оказывающие содействие в установлении контактов и заключении сделок, контрактов между производителями и потребителями, продавцами и покупателями товаров и услуг;
4) фирма, осуществляющая оптовую закупку и сбыт товаров определенного вида на региональных рынках;
5) процесс движения товара от производителя в розничную сеть к покупателю или через оптового покупателя и других участников обращения товаров;
6) физическое или юридическое лицо, закупающее продукцию оптом и торгующее ею в розницу или малыми партиями;
7) одна из форм маркетинга, суть которого состоит в привлечении максимального количества работников предприятий к маркетинговой деятельности;
8) форма маркетинга, одна из функций которой —еженедельный прогноз сбыта продукции

Задача № 3

Представьте наиболее эффективную по уровням распределения, технологию продаж продукции предприятия парфюмерно-косметической промышленности.

Часть В

Краткий отчет о прохождении учебной практики

1. Кратко охарактеризуйте базу практики (торговая организация; предприятие общественного питания; предприятие сферы услуг; Колледж)
2. Кратко опишите рабочее место практики и функциональные обязанности
3. Раскройте технологию продаж (деятельности), которая применяется в данном предприятии (отделе, секции)
4. Опишите торгово-технологическое оборудование, расположенное в торговом зале или другом месте практики
5. Укажите группу товаров, с которой Вы работали в процессе прохождения практики (или иной предмет, на который была направлена деятельность практиканта)

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по учебной практике

1) Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги, оказываемые торговым предприятием

2) Какие услуги включает в себя предпродажная подготовка товаров?
3) Опишите методы продаж и принципы размещения товаров в торговом зале при разных методах продаж.
4) Какие условия хранения товарных запасов применяются на складах торгового предприятия?
5) Охарактеризуйте правила торговли товарами (продовольственными или непродовольственными)
6) Охарактеризуйте торгово-технологическое оборудование, применяемое для обеспечения процесса товародвижения. Опишите перечень торгового инвентаря, имеющегося в магазине.
7) Охарактеризуйте этапы торгово-технологического процесса в торговой организации.
8) Перечислите перечень товаросопроводительных документов.

1. Оптовая продажа товаров производится:
1) оптовыми предприятиями, оптовыми посредниками, организаторами оптового товарооборота
2) оптовыми предприятиями, оптовыми посредниками
3) организаторами оптового товарооборота, оптовыми предприятиями
2. Основная задача оптовой торговли заключается…
А) бесперебойное ритмичное снабжение розничной торговой сети нужными товарами в соответствии с их заказами.
Б) снабжении товарами розничной торговой сети, а решение этой задачи связано с реализацией ряда торговых и технологических функций.
В) изучение спроса населения и оптовых покупателей на товары;
3. Главная функция оптовой торговли…
А) бесперебойное ритмичное снабжение розничной торговой сети нужными товарами в соответствии с их заказами.
Б) снабжении товарами розничной торговой сети, а решение этой задачи связано с реализацией ряда торговых и технологических функций.
В) планомерный и бесперебойный завоз товаров на свои склады для накопления необходимых запасов товаров;
4. кратковременное, периодически и в основном в одном и том же месте проводимое мероприятие, в рамках которого большое количество предприятий (экспонентов) с помощью образцов (экспонатов) представляет объективный масштаб товаров или услуг одной или нескольких отраслей с тем, чтобы посетитель получил ясное понятие об их предпринимательских перспективах, а экспоненты при помощи экспонируемых ими товаров (услуг) – возможность распространить необходимую информацию и заключить прямые торговые сделки это …
А) Ярмарка
Б)Выставка
В) Торговая Ярмарка
5. Цель выставки-продажи….
А) является оказание комплекса услуг участникам по заключению торговых сделок, налаживанию деловых контактов, упорядочению процесса оптовой торговли, анализу и

подготовки конъюнктурной информации, организации рекламы.
Б) является оказание услуг по ознакомлению с новыми видами продукции и заключению торговых сделок по ним, а также предоставление коммерческой и научно-технической информации с привлечением ведущих ученых и специалистов.
В) демонстрация, показ и представление с последующей реализацией новых видов продукции, товаров, подготовка новейшей информации и создание условий для установления деловых контактов с потенциальными покупателями.

Технологии розничных продаж
Тест 2.

1. Одной из основных целей розничной продажи является
А) удовлетворение потребностей населения в товарах
Б) получение прибыли и выгод.
В) совершенствования торговых технологий и повышения качества обслуживания клиентов
2. Розничная продажа включает в себя: покупательский спрос и потребность в услугах и товарах высокого качества.
А) покупательский спрос
Б) покупательский спрос и потребность в услугах и товарах высокого качества.
В) потребность в услугах и товарах высокого качества.
3. Организационная форма розничной продажи товаров –
А) комплекс, на основании которого выстроена фирма, регламентированный определенными правилами
Б) Оказание различных видов услуг поставщику или покупателю, таких как: транспортно-экспедиционных, консультации различного рода, информирование клиента по волнующим вопросам и другие.
В) Мониторинг необходимости того или иного товара.
4.Методы розничной продажи:
А) Самообслуживание, продажа по образцам, продажа по предварительным заказам
Б) Индивидуальное обслуживание, продажа с открытой выкладкой.
В) все ответы верны
5. Какой метод позволяет экономить им время на выезде и поиске необходимого товара, а также сокращает финансовые траты на услуги транспорта.
А) продажа по образцам
Б) продажа по предварительным заказам
В) Индивидуальное обслуживание

Методы стимулирования продаж

Тест 3.

1. Для прогнозирования объёма спроса используется основные показателя:
А) коэффициент эластичности по цене;
Б) коэффициент перекрёстной эластичности и коэффициент эластичности по доходу
В) все ответы верны

2. Крайние случаи эластичности:
А) абсолютно эластичный спрос в виде прямой, параллельной горизонтальной оси
Б) абсолютно неэластичный спрос в виде прямой, перпендикулярной горизонтальной оси
В) абсолютно неэластичный спрос в виде прямой
3. *Коэффициент спроса по доходу* показывает
А) изменение спроса в результате изменения дохода покупателя.

Б) есть ли у товара дополняющие или взаимозаменяемые товары
В) взаимосвязанные товары
4. Под *неценовыми* средствами стимулирования понимают
А) использование возможностей коммерческого, технологического, организационного и экономического характера, направленных на увеличение продаж, но не связанных с изменением цены товара.
Б) Оказание различных видов услуг поставщику или покупателю, таких как: транспортно-экспедиционных, консультации различного рода, информирование клиента по волнующим вопросам и другие.
В) Мониторинг необходимости того или иного товара.
5. Мерчендайзинг это:
А) комплекс мероприятий, проводимых в торговом зале в целях продвижения того или иного товара, марки или упаковки
Б) Оказание воздействия на покупателя
В) комплекс мероприятий, проводимых в торговом зале в целях продвижения того или иного товара, марки или упаковки, результатом которого всегда является стимулирование желания потребителя выбрать и купить продвигаемый товар.

Техники продаж

1. Техника СПИН это:
А) ситуационные вопросы, проблемные вопросы;
Б) предполагает, что продавец последовательно задаёт покупателю вопросы четырёх типов. Так он подводит клиента к сделке, а клиент будто бы убеждает сам себя.
В) извлекающие вопросы, направляющие вопросы.
2. Техника FAB используется для:
А) горячих продаж
Б) холодных продаж
В) быстрых продаж

3. Техника AIDA

А) Эту технику часто называют воронкой, так как она начинается с общих и широких проблем и, постепенно сужаясь, приводит к конкретному товару

Б) Ее суть заключается в том, чтобы сообщить потенциальному покупателю, что только сегодня и только сейчас есть возможность приобрести товар по очень выгодной цене.
В) Этот метод эффективен в том случае, если на одну и ту же линейку товаров вы можете предложить несколько вариантов.
4. цель установления контакта с покупателем
А) общение с покупателем
Б) продажа продукции
В) взаимодействие с покупателем

5. Техника AIDA это

А) инструмент маркетинга, который помогает доносить до аудитории идею и ценности продукта или бренда через истории.
Б) установления контакта в процессе продажи или переговоров, представляющая собой мини-диалог на не связанную с целью встречи тему.
В) это модель, которая описывает поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г

Рабочая программа
профессионального модуля
ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции»
(МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве; МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом; МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве; МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа; МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве; МДК.05.06 Селф-менеджмент предпринимателя; ПП.05.01 Производственная практика (по профилю специальности); ПМ.05.ЭК Экзамен квалификационный)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции»..... 3

II. Результаты освоения профессионального модуля 5

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции»..... 7

IV. Условия реализации программы..... 37

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля..... 47

Приложения..... 166

I. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции»

Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 539 от 15.05.2014 года и является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности в части освоения вида деятельности:

«Предпринимательство в коммерции», и соответствующихпрофессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

Место профессионального модуля в учебном процессе

Профессиональный модуль ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции» относится к разделу профессиональных модулей профессионального учебного цикла учебного плана подготовки специалистов СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) включает изучение МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес – коммуникации в предпринимательстве; МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом; МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве; МДК.05.04 Генерирование бизнес – идеи стартапа; МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве; МДК.05.06 Селф-менеджмент предпринимателя) и прохождение производственной практики (по профилю специальности).

Цели освоения профессионального модуля – требования к результатам освоения

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов представлений о специфике предпринимательской деятельности как особой разновидности профессиональной деятельности человека, специальных знаний, принципов и навыков в области управления собственным бизнесом индивидуального предпринимателя, а также же на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов.

Задачи профессионального модуля:

- сочетание практического обучения с теоретической подготовкой студентов;
- использование в обучении достижений современной науки, передового опыта по организации труда, методов работы с современными средствами.

Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности)

Цель производственной практики (по профилю специальности) - формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ОПОП СПО в области предпринимательской деятельности, предусмотренных ФГОС СПО по специальности.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

1. Применение специальных теоретических знаний, полученных в рамках профессионального модуля, при выполнении конкретных функциональных обязанностей по отдельным должностям.
2. Освоение профессиональных предпринимательских функций, используемых в практической предпринимательской деятельности.
3. Развитие коммуникативных умений с учетом специфики предпринимательской деятельности.
4. Приобретение опыта предпринимательской деятельности.

II. Результаты освоения профессионального модуля

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен:

иметь практический опыт:

– анализа экономических условий формирования среды бизнеса, включая применение методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, основ селф-менеджмента предпринимателя;

– исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, включая выявление потребностей рынка, формирование спроса на товары, работы, услуги и стимулирование сбыта продукции;

создания собственного бизнеса и проведения стартапа собственногобизнес-проекта в индивидуальном предпринимательстве;

уметь:

– определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с применением экономических методов, расчетом микроэкономических показателей, анализом рынка ресурсов как при генерировании бизнес-идеи, так и последующей организации стартапов в индивидуальном предпринимательстве;

– осуществлять самостоятельную и инициативную деятельность по управлению проведением стартапа собственного бизнес-проекта на современном уровне, включая реализацию сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценку конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ в индивидуальном предпринимательстве.

знать:

– основы индивидуального предпринимательства, участия предпринимателя в установлении контактов с деловыми партнерами, заключения договоров и контроля его выполнения.

Компетенции, формируемые в результате освоения профессионального модуля

Процесс изучения дисциплин и прохождения практик профессионального модуля ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции» направлен на формирование компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В результате освоения профессионального модуля (включая МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес – коммуникации в предпринимательстве, МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом, МДК.05.03Генерирование бизнес – идеи

стартапа, МДК.05.04 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве, МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве, МДК.05.06 Селф-менеджмент предпринимателя и производственную практику (по профилю специальности)) студент должен обладать следующими общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями, включающими в себя способность:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработкеи реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

III. Структура и содержание профессионального модуля ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции»

Объем профессионального модуля

Наименование	Квалификация
	Менеджер по продажам
	часов
Максимальная нагрузка обучающихся по ПМ.05, в том числе	**441**
МДК.05.01, с преподавателем	40
МДК.05.02, с преподавателем	40
МДК.05.03, с преподавателем	39
МДК.05.04, с преподавателем	52
МДК.05.05, с преподавателем	84
МДК.05.06, с преподавателем	42
Учебная практика	**-**
Производственная практика (по профилю специальности)	144
Самостоятельная работа	**148**
Консультация	-
Экзамен квалификационный	-

Тематический план профессионального модуля

Код профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности) часов
			Всего, часов	в т.ч. практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа, часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа, часов		
	ПМ.05 «Предпринимательство в коммерции»								
ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	**МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес – коммуникации в предпринимательстве**	**60**	40	20		20			
ОК 1 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.7	**МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом**	**60**	40	20		20			
ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	**МДК.05.03 Генерирование бизнес – идеи стартапа**	**58**	39	13		19			
ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	**МДК.05.04 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве**	**78**	52	39		26			
ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	**МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве**	**126**	84	84		42			
ОК 2, ОК 7 ПК 1.7	**МДК.05.06 Селф-менеджмент предпринимателя**	**63**	42	42		21			
ОК 1 – ОК 3, ОК 6, ОК 7 ПК 1.7, ПК 3.1 ПК 2.4 – ПК 2.8	**Производственная практика (по профилю специальности), часов**	**144**							144
	Всего:	**589**	**297**	**218**		**148**			**144**

Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве		**60**		
Тема 1. Основные бизнес – процессы и бизнес – коммуникации Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**6**		
	1. Бизнес-процессы, результаты и ресурсы бизнеса как объекты управления в предпринимательстве. Сущность и критерии разграничения бизнес-коммуникаций. Сотрудничество и соперничество партнеров в общем бизнесе. Бизнес-коммуникации с работниками бизнес-единиц. Внутрифирменное сотрудничество и соперничество работодателей с работниками.	3	1	
	2. Внешнефирменные бизнес-процессы. Внешнефирменные бизнес-коммуникации. Бизнес-коммуникации с контрагентами. Бизнес-коммуникации на рынке труда. Маркетинговые бизнес-коммуникации с потребителями. Межфирменные бизнес-коммуникации с партнерами по бизнесу. Межфирменные бизнес-коммуникации с конкурентами.	3	1	
	Практические занятия	**4**		**16**
	1. *Семинар:* Бизнес-коммуникации как объекты управления в предпринимательстве.	2		4
	2. *Семинар:* Внутрифирменные бизнес-коммуникации	1		6
	3. *Семинар:* Внешнефирменные бизнес-коммуникации	1		6
	Самостоятельная работа	**4**		**8**
	1. Составление кроссворда с ключевым словом «предпринимательство»	4		8
Тема 2. Бизнес-процессы и бизнес – коммуникации на предстартовой стадии Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1.Разграничение стартапа и предстартовой стадии в предпринимательстве. Вечные вопросы бизнеса.	1	1	
	2. Составление предстартовой бизнес-модели нового бизнеса и подготовка дорожной карты стартапа.	1	1	
	Практические занятия	**4**		**8**
	1. *Семинар:* Целеполагание и	2		8

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	целедостижение в бизнесе			
	2. *Семинар:* Предпринимательская стратегия	2		
	Самостоятельная работа	**4**		**4**
	1. Составьте список товаров/услуг, которые Вы недавно выгодно купили	4		4
Тема 3. Учреждение новой бизнес-единицы на предстартовой стадии Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**3**		
	1. Цели создания новых бизнес-единиц. Учредительский цикл. Договоренности о формировании круга учредителей стартап-фирм. Инвесторы как партнеры в общем бизнесе.	1	1	
	2. Венчурные (посевные) инвесторы. Инвестиционные компании. Предметы договоренностей между инициаторами стартапов и инвесторами. Процесс достижения договоренностей между инвесторами и инициаторами стартапов.	1	1	
	3. Составление основных учредительных документов новых бизнес-единиц.	1		
	Практические занятия	**4**		**10**
	1. *Семинар:* Пакет документов для регистрации ИП	2		10
	2. *Семинар:* Поиск потенциальных инвесторов	2		
	Самостоятельная работа	**4**		**6**
	1. Определить пакет документов для оформления самозанятого гражданина	4		6
Тема 4. Регистрация индивидуального предпринимателя Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Государственная регистрация бизнес-единиц как предпосылка включения предпринимателей в управление собственным бизнесом. Основные учредительные документы бизнес-единиц.	1	1	
	Практические занятия	**2**		**4**
	Ролевая игра: Регистрации индивидуального предпринимателя	2		4
	Самостоятельная работа	**4**		**4**
	1. Провести сравнительный анализ ИП и самозанятого гражданина, выделив	4		4

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	достоинства и недостатки каждого			
Тема 5. Бизнес – процессы и бизнес – коммуникации на стадии проведения стартапа Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**6**	1	
	1. Функциональные задачи стартапа нового бизнеса и фазы его проведения. Блоки производственных и коммерческих задач стартапов.	1	1	
	2. Производственные задачи стартапов. Синхронизация производства и сбыта. Пользовательские сценарии и ценностные предложения.	1	1	
	3. Монетизация стартапов. Блоки экономических и финансовых задач стартапов. Экономическое обустройство стартапов. Финансовые показатели новых бизнес-единиц.	1	1	
	4. Блок организационно-документационных задач стартапов. Создание внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы.	1	1	
	5. Тимбилдинг: создание команд стартап-проекта. Кадровое обустройство нового бизнеса. Подбор и отбор претендентов. Создание системы менеджмента персонала. Сплочение команд стартап-проекта.	1	1	
	6. Формирование организационной культуры новых бизнес-единиц. Отладка внешнефирменных бизнес-коммуникаций в период проведения стартапа. Обеспечение безопасности собственного стартапа.	1	1	
	Практические занятия	**4**		**22**
	1. *Семинар:* Задачи стартапа и фазы его проведения	1		4
	2. *Семинар:* Монетизация стартапа	1		6
	3. *Семинар:* Тимбилдинг	1		6
	4. *Семинар:* Обеспечение безопасности стартапа.	1		6
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	1. Опишите приемы сплочения команд стартап-проекта	4		10
Тема 6. Развитие и прекращение	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Задачи и направления развития	2	1	

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
предпринимательской деятельности Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	бизнеса в период его конкурентной устойчивости. Предпосылки управления бизнес-процессами по выходу из бизнеса. Прямая продажа бизнеса новым владельцам в предпринимательстве. Содержание сделки по продаже бизнеса. Ответственность по сделке продажи бизнеса и доходы от нее.			
	Практические занятия	**2**		**8**
	1. *Семинар:* Качественный и количественный рост бизнеса.	2		8
Самостоятельная работа при изучении МДК.05.01, всего:		**20**		
1. Решение практических заданий, предлагаемых преподавателем				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1. Составление кроссворда с ключевым словом «предпринимательство». 2. Составьте список товаров/услуг, которые Вы недавно выгодно купили. 3. Провести сравнительный анализ ИП и самозанятого гражданина, выделив достоинства и недостатки каждого. 5. Опишите приемы сплочения команд стартап-проекта.				
Всего по МДК.05.01		**60/20**		**Экзамен 100**
МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом		**60**		
Тема 1. Понятие бизнес-модели Формируемые компетенции: ОК 1 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Система инструментов управления собственным бизнесом. Соотношение стратегии и тактики в управлении собственным бизнесом. Отличия стратегических проблем организаций от оперативных проблем. Специфические стратегические проблемы развития индивидуального предпринимательства.	1	1	
	2. Определение бизнес-модели. Бизнес-модель как стратегический план работы в бизнесе. Бизнес-модель как упорядочивающий документ ведения бизнеса. Бизнес-модель как основа стратегического планирования и контроля деятельности предпринимателя.	1	1	

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	3. Структурные блоки современных бизнес-моделей. Бизнес-модель А. Остервальдера и И. Пинье: девять структурных блоков. Другие структурные блоки бизнес-моделей. Комплексные бизнес-модели.	2	1	
	Практические занятия	**4**		**18**
	1. *Семинар:* Инструменты управления собственным бизнесом.	2		6
	2. *Семинар:* Структурные блоки бизнес-модели.	1		6
	3. *Семинар:* Комплексные бизнес-модели	1		6
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	1.Составить список примеров бизнес-моделей с указанием преимуществ и недостатков	2		10
Тема 2. Понятие бизнес-плана Формируемые компетенции: ПК 1.7.	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Бизнес-план как инструмент операционной деятельности предпринимателя. Бизнес-планы как отражение действий предпринимателя при реализации бизнес-модели. Преобразование бизнес-модели в систему плана действий предпринимателя.	4	1	
	Практические занятия	**4**		**10**
	1. *Семинар:* Трансформация бизнес-модели в бизнес-план	2		10
	2. *Семинар:* Бизнес-план как инструмент предпринимательской деятельности	2		
	Самостоятельная работа	**4**		**10**
	1. Составить бизнес-план, указать разделы и их содержание.	4		10
Тема 3. Презентация бизнес-плана Формируемые компетенции: ОК 1 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Специфика презентации бизнес-плана. Описание презентации бизнес-плана. Технология создания и проведения презентаций бизнес-плана.	2	1	
	2. Экспертиза основных разделов бизнес-плана. Оценка планируемых издержек и цен.	2	1	
	Практические занятия	**4**		**10**
	1. *Семинар:* Оформление презентации	2		10

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	бизнес-плана			
	2. *Семинар:* Презентация бизнес-плана.	2		
	Самостоятельная работа	**4**		**6**
	1. Составить аналитическую карточку «Критерии оценки основных разделов бизнес-плана».	4		6
Тема 4. Организация и контроль деятельности индивидуального предпринимателя Формируемые компетенции: ОК 1 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Внутренний и внешний имидж предприятия. Организационная структура бизнеса. Особенности организационного поведения индивидуального предпринимателя.	2	1	
	2. Организационная культура. Командные высоты в бизнес-единицах для управления собственным бизнесом на стратегическом уровне. Делегирование предпринимателями управленческих полномочий в бизнес-единицах. Внешний и внутренний контроль.	2	1	
	Практические занятия	**4**		**16**
	1. *Семинар:* Имидж индивидуального предпринимателя	2		8
	2. *Семинар:* Структура организационной культуры индивидуального предпринимателя	2		8
	Самостоятельная работа	**4**		**6**
	1. Оцените контроль государства за деятельностью индивидуального предпринимателя. Приведите примеры.	4		6
Тема 5. Механизм мотивации персонала Формируемые компетенции: ОК 1 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.7	***Содержание учебного материала***	**4**		
	1. Суть механизма мотивации персонала. Процесс мотивации. Цели стимулирования персонала: сохранение сотрудников, обеспечение творчества, лояльности персонала, рост показателей трудовой деятельности персонала, повышение качества персонала, обеспечение реализации стратегических целей организации.	4	2	
	Практические занятия	**4**		**8**
	1. *Семинар:* Материальные и	4		8

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	нематериальные стимулы мотивации персонала			
	Самостоятельная работа	**4**		**6**
	1. Составить опорный конспект «Мотивы занятия предпринимательской деятельностью»	4		6
Самостоятельная работа при изучении МДК.05.02, всего:		**20**		
Решение их заданий, предлагаемых преподавателем				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1. Приведите примеры известных Вам бизнес-моделей? 2. Назовите основные разделы бизнес-плана и их содержание. 3. Назовите возможные критерии оценки основных разделов бизнес-плана. 4. Оцените контроль государства за деятельностью индивидуального предпринимателя. Приведите примеры. 5. Назовите основные мотивы занятия предпринимательской деятельности				
Всего по МДК.05.02		**60/20**		**100 Дифф. зачет**

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве		**58**		
Тема 1 **Конкуренция как деятельность** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Сущность конкуренции. Конкуренция - конфликт экономических интересов. Конкурентная среда и конкурентное окружение субъекта предпринимательства. Конкурентные преимущества и недостатки субъектов предпринимательства. Конкурентоспособность и конкурентная устойчивость субъекта предпринимательства. Объекты конкуренции.	2	2	
	Практические занятия	**1**		**8**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу.	1		8
	Самостоятельная работа	**2**		

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала.	2		
Тема 2 **Конкурентные действия** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Конкурентные действия субъекта предпринимательства. Типы конкурентного взаимодействия. Виды конкурентных действий. Методы конкурентных действий «за результаты»: ценовые и неценовые. Методы конкурентных действий «за ресурсы». Менеджмент конкурентных действий: планирование, координация, стимулирование, контроль.	2	2	
	Практические занятия	**1**		**8**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	1		8
	Самостоятельная работа	**1**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	1		
Тема 3 **Конкурентная стратегия** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Стратегический, тактический и ситуационный уровни управления конкурентными действиями субъекта предпринимательства. Определение стратегии конкурентных действий субъекта предпринимательства. Стратегические конкуренты субъекта предпринимательства. Стратегические группы участников рынка. Характер конкурентного взаимодействия (конкурентная война, конкурентная борьба, бесконфликтное состязание, бездействие, содействие). Стратегии монополизации и сильного интегратора. Антимонопольное законодательство. Стратегии простого обособления (малого бизнеса), обособления специализированного бизнеса, дезинтеграции. Стратегии компромисса с	4	2	

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	конкурентами, кооперации с конкурентами. Стратегические альянсы как способ кооперации с конкурентами. Стратегии полного отступления, слабого интегратора. Стратегии стартапов.			
	Практические занятия	**2**		**14**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	2		14
	Самостоятельная работа	**4**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	4		
Тема 4 **Тактика конкурентных действий** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Определение тактики конкурентных действий субъекта предпринимательства. Соотношение тактики и стратегии конкуренции субъекта предпринимательства. Тактические модели конкуренции. Тактические конкурентные операции. Тактические поля конкуренции. Место конкурентных ситуаций в тактике конкурентных действий участников рынка. Конкурентная ситуация. Классификация конкурентных ситуаций. Конъюнктура конкурентных ситуаций.	4	2	
	Практические занятия	**2**		**16**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	2		16
	Самостоятельная работа	**4**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	4		
Тема 5 **Тактические наступательные модели и операции** Формируемые компетенции: ОК 3	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Тактика наступления в конкуренции. Тактические модели наступления в конкуренции. Типы и виды тактических наступательных операций. Тактические наступательные	2	2	

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	операции в соперничестве за выгодные конкурентные позиции. Тактические наступательные операции в соперничестве за продукцию и цены. Тактические наступательные операции в соперничестве за ресурсы. Тактические операции по обеспечению превосходства в технических характеристиках конкуренции. Фронтальные и фланговые тактические наступательные операции.			
	Практические занятия	**1**		**8**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	1		8
	Самостоятельная работа	**1**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	1		
Тема 6 **Тактические оборонительные модели и операции** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Тактика обороны в конкуренции. Тактические модели обороны в конкуренции. Типы и виды тактических оборонительных операций. Тактические операции остановки соперников. Тактические операции сковывания действий соперников. Тактические операции оборонительного перехвата. Тактические конкурентные контратаки. Сдерживающая, открытая, партизанская, выжидательная, рассеянная оборона.	2	2	
	Практические занятия	**1**		**7**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	1		7
	Самостоятельная работа	**1**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	1		

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 7 **Тактические комбинации и маневры** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Тактические комбинации в тактике наступления и тактике обороны. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Тактические комбинированные модели наступления и обороны в условиях многостороннего соперничества. Тактическая модель укоренения в специализированных рыночных нишах. Тактические модели отступления в конкуренции. Тактические модели совместного наступления и совместной обороны. Тактические модели сотрудничества и партнерства конкурентов. Тактическая модель компромиссного сосуществования с конкурентами. Тактические и операционные маневры в конкуренции. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка. Комплексные тактические маневры участников рынка.	2	2	
	Практические занятия	**1**		**8**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	1		8
	Самостоятельная работа	**1**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	1		
Тема 8 **Тактические хитрости** Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Место и роль тактических хитростей в тактике конкурентных действий. Типовые шаблоны тактических хитростей. Тактические капканы, уловки и головоломки. Применение тактических хитростей для создания «правильных» образов самих себя и соперников. Наполнение привлекательными чертами внешних атрибутов бизнеса.	2	2	

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Демонстрация и имитация отношения к соперникам и другому окружению. Демонстрация и имитация деловой активности или ее отсутствия. Манипулирование стереотипными представлениями и реакциями. Создание и распространение иллюзий. Завлекающие и отвлекающие операционные маневры в конкуренции. Тактические головоломки. Искажение образов бизнеса с помощью иллюзий. Манипулирование стереотипными образами. Имитационные действия участников рынка. Установка тактических ловушек.			
	Практические занятия	**1**		**8**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	1		8
	Самостоятельная работа	**1**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	1		
Тема 9 Недобросовестная конкуренция Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**2**		
	Понятие и признаки недобросовестной конкуренции субъекта предпринимательства. Дискредитация конкурента; Введение в заблуждение потребителя; Некорректное сравнение характеристик субъекта предпринимательства; Создание смешения средств индивидуализации субъекта предпринимательства; Приобретение и использование исключительного права на товарный знак субъекта предпринимательства; Использование результатов интеллектуальной деятельности субъекта предпринимательства; Незаконное получение, использование, разглашение коммерческой тайны субъекта предпринимательства.	2	2	

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Практика пресечения недобросовестной конкуренции. Ответственность за недобросовестную конкуренцию.			
	Практические занятия	**1**		**8**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	1		8
	Самостоятельная работа	**2**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	2		
Тема 10 Конкурентный анализ Формируемые компетенции: ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8	***Содержание учебного материала***	**4**		
	Значение конкурентного анализа и оценки для достижения целей и решения задач конкуренции субъекта предпринимательства. Соотношение конкурентного анализа, конкурентного аудита и конкурентного мониторинга. Инструменты конкурентного анализа. SWOT, PEST, GAP-анализ. Конкурентная карта рынка. Векторы конкурентных отличий. Бенчмаркинг.	4	2	
	Практические занятия	**2**		**15**
	Разбор кейса, выполнение заданий к кейсу, Обсуждение и аргументация ответов на вопросы к кейсу	2		15
	Самостоятельная работа	**2**		
	Изучение учебника и дополнительной литературы, Ведение опорного конспекта учебного материала	2		
Самостоятельная работа при изучении МДК.05.03		**19**		
2. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). 3. Решение практических заданий, предлагаемых преподавателем, используя действующие нормативные правовые акты, в том числе с применением информационных справочно-правовых систем «Консультант Плюс» или других. 4. Прочтение дополнительной литературы по актуальным проблемам социального обеспечения и составление кратких обзоров (докладов) с последующим обсуждением на практических занятиях и семинарах.				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Конкурентные преимущества и недостатки субъектов предпринимательства. Методы конкурентных действий «за ресурсы». Менеджмент конкурентных действий: планирование, координация, стимулирование, контроль. Тактические модели наступления в конкуренции. Тактические наступательные операции в соперничестве за выгодные конкурентные позиции. Тактические наступательные операции в соперничестве за продукцию и цены. Тактические наступательные операции в соперничестве за ресурсы. Тактические операции по обеспечению превосходства в технических характеристиках конкуренции. Фронтальные и фланговые тактические наступательные операции. Тактика обороны в конкуренции. Тактические модели обороны в конкуренции. Типы и виды тактических оборонительных операций. Тактические операции остановки соперников. Тактические операции сковывания действий соперников. Тактические операции оборонительного перехвата. Тактические конкурентные контратаки. Сдерживающая, открытая, партизанская, выжидательная, рассеянная оборона. Тактические комбинации в тактике наступления и тактике обороны. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка. Тактические комбинированные модели наступления и обороны в условиях многостороннего соперничества. Тактическая модель укоренения в специализированных рыночных нишах. Тактические модели отступления в конкуренции. Тактические модели совместного наступления и совместной обороны. Тактические модели сотрудничества и партнерства конкурентов. Тактическая модель компромиссного сосуществования с конкурентами. Тактические и операционные маневры в конкуренции. Позиционные тактические маневры участников рынка. Выжидательные маневры и лавирование участников рынка. Комплексные тактические маневры участников рынка. Инструменты конкурентного анализа. SWOT, PEST, GAP-анализ. Конкурентная карта рынка. Векторы конкурентных отличий. Бенчмаркинг.			
Всего по МДК.05.03		**58/19**		**100 Диф. зачет**

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.05.04 Генерирование бизнес – идеи стартапа		**78**		
Тема 1. Обоснование и разработка бизнес – идеи	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Предпосылки возникновения бизнес – идей. Бизнес – идея и ее	2		

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
стартапа Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	возникновение. Содержание бизнес – идеи. 2. Формирование бизнес – модели, как формат представления стартапа. Ответы на вечные вопросы бизнеса. 3. Творческие методы генерирования бизнес – идей: кроссенс, ТРИЗ, метод фокальных объектов, морфологический анализ, дизайн-мышление, СКАМПЕР. Обеспечение собственного пространства для реализации бизнес – идей.			
	Практические занятия	**5**		**12**
	1.*Групповая дискуссия* Творческие методы генерирования бизнес – идей.	5		12
	Самостоятельная работа	**4**		**4**
	1. Выявление степени значимости первичного замысла	4		4
Тема 2. Разработка обоснования целевой аудитории потребительских сегментов Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Тестирование первичного замысла на определенной аудитории. 2. Определение целевой аудитории разрабатываемой бизнес-идеи.	2		
	Практические занятия	**6**		**10**
	1. *Практикум:* Тестирование первичного замысла.	2		4
	2. *Практикум:* Определение целевой аудитории разрабатываемой бизнес-идеи.	4		6
	Самостоятельная работа	**4**		**4**
	1. Описание портрета целевой аудитории	4		4
Тема 3. Разработка содержания стартапа и способов его проведения. Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Разработка стратегического ядра стартапа. Определение «эффекта изюминки» предмета деятельности предпринимателя. 2. Определение ресурсов для реализации бизнес-идеи (в т.ч. материальных, человеческих, инвестиционных, информационных и иных). Определение возможностей доступа к ресурсам и их привлечения. Использование собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа	2		

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	3. Описание бизнес – процессов и бизнес-коммуникаций на предстартовой стадии.			
	Практические занятия	**6**		**16**
	1. *Практикум:* Разработка стратегического ядра стартапа.	2		8
	2. *Практикум:* Определение ресурсов для реализации бизнес-идеи	2		8
	3. *Практикум:* Описание бизнес – процессов и бизнес-коммуникаций на предстартовой стадии.	2		
	Самостоятельная работа	**6**		**2**
	1. Определение использования собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа	6		2
Тема 4. **Анализ и разработка обоснования бизнес – коммуникаций в среде предпринимательской деятельности на стадии стартапа. Определение механизма взаимной ответственности сторон.** Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Определение поставщиков ресурсов и услуг для реализации бизнес – идеи. 2. Определение партнеров в бизнесе-единице или определение отсутствия необходимости в них. 3. Анализ рынка и определение конкурентов. Разделение конкурентов на группы.	2		
	Практические занятия	**6**		**18**
	1. *Практикум:* Определение поставщиков ресурсов и услуг для реализации бизнес – идеи.	2		6
	2. *Профессиоальный тренинг* Определение партнеров в бизнесе-единице или определение отсутствия необходимости в них.	2		6
	3. *Практикум:* Анализ рынка и определение конкурентов.	2		6
	Самостоятельная работа	**6**		**4**
	1. Разделение конкурентов на группы	6		4
Тема 5. **Использование региональной инфраструктуры стартапов.** Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Особенности региональной среды ведения предпринимательской деятельности. Использование региональной инфраструктуры и мер поддержки стартапов. 2. Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа.	2		

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Практические занятия	**5**		**10**
	1. *Практикум:* Определение возможностей использования региональной инфраструктуры и мер поддержки стартапов.	5		10
	Самостоятельная работа	**6**		**2**
	1. Оценка предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа.	6		2
Тема 6. Разработка учредительных документов индивидуального предпринимателя Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	***Содержание учебного материала***	**1**		
	1. Разработка учредительных документов, создаваемой бизнес – единицы.	1		
	Практические занятия	**6**		**8**
	1.*Практикум:* Разработка учредительных документов, создаваемой бизнес – единицы.	6		8
Тема 7. Формирование дорожной карты стартапа. Формируемые компетенции: ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6	***Содержание учебного материала***	**2**		
	1. Определение комплекса функциональных задач стартапа. 2. Структурирование функциональных задач стартапа в виде дорожной карты его проведения.	2		
	Практические занятия	**5**		**10**
	1. *Практикум:* Разработка дорожной карты стартапа	5		10
Самостоятельная работа при изучении МДК.05.04		**26**		
Решение практических заданий, предлагаемых преподавателем				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1. Описание портрета целевой аудитории 2. Определение использования собственного личного ресурса на предстартовой стадии стартапа 3. Разделение конкурентов на группы 4. Описание возможностей использования объективных условий бизнеса для реализации бизнес – идеи. 5. Использование региональной инфраструктуры и мер поддержки стартапов.				
Всего по МДК.05.04		**78/26**		**100 Диф. зачет**
МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве		**126**		
Тема 1.	***Практические занятия***	**4**		**4**

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Регистрация бизнес-единицы в организационно-правовой форме ИП. Проектирование внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	*Практикум:* 1.Формирование пакета документов для регистрации новой бизнес-единицы	2		2
	Практикум: 2. Проектирование внутрифирменных регламентов и системы документооборота нового бизнеса.	2		2
	Самостоятельная работа	**2**		**4**
	1. Государственная регистрация нового бизнеса в организационно-правовой форме ИП.	1		2
	2. Подготовка отчёта о выполнении задания по проектированию внутрифирменных регламентов и системы документооборота нового бизнеса и регистрации новой бизнес-единицы с предоставлением подтверждения государственной регистрации	1		2
Тема 2. **Разработка и тестирование MVP на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве** Формируемые компетенции: ПК 2.5	***Практические занятия***	**2**		**4**
	Практикум: 1. Разработка технического задания для создания MVP.	1		2
	Практикум: 2. Проектирование и обоснование характеристик MVP (с учётом отраслевых особенностей бизнеса)	1		2
	Самостоятельная работа	**2**		**4**
	1. Подготовка отчёта о создании MVP и оценка его успешности	2		4
Тема 3. **Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве** Формируемые компетенции: ПК 2.5	***Практические занятия***	**2**		**4**
	Практикум: 1. Проработка ценностного предложения ИП, разработка пользовательского сценария для нового бизнеса в ОПФ в ИП	1	1	2
	Практикум: 2. Формирование каналов продаж и воронки продаж ИП, расчет конверсии воронки продаж и автоматизация воронки продаж. Пошаговое построение эффективной воронки продаж ИП	1	1	2
	Самостоятельная работа	**2**		**3**
	1. Аналитика эффективности воронки	2		3

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	продаж ИП, внесение предложений по повышению конверсии воронки продаж ИП			
	2. Составление отчёта	2		
Тема 4. Экономика стартапа и потребность в кадрах на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**4**	2	**4**
	Практикум: 1. Расчет ключевых экономических показателей новой бизнес-единицы и формирование плана экономических показателей ИП	1		1
	Практикум: 2. Выявление потребности ИП в кадрах, поиск и подбор кадров для стартапа	1		1
	Практикум: 3. Определение рабочих мест и рабочего пространства ИП	1		1
	Практикум: 4. Проектирование обеспечение стартапа ресурсами	1		1
	Самостоятельная работа	**2**		**2**
	1. Поиск и подбор персонала для новой бизнес-единицы	1		1
	2. Формирование отчёта о покрытии потребности стартапа в рабочем ресурсе за счёт отобранных кандидатов, а также об экономических результатах стартапа	1		1
Тема 5. Разработка финансовой модели на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательсве Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**4**		**4**
	Практикум: *Задание с использованием ПК* 1. Расчет показателей доходов и расходов стартапа в ИП, движение денежных средств стартапа в ИП	1		1
	Практикум: 2. Формирование системы показателей экономической эффективности и расчёт ключевых показателей эффективности стартапа в ИП	1		1
	Практикум: 3. Формирование системы управленческого учёта ИП	1		1
	Практикум: 4. Разработка финансовой модели стартапа в ИП и модели монетизации	1		1

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	стартапа в ИП			
	Самостоятельная работа	**2**		**3**
	1. Формирование отчёта о результатах практической работы и предложениях по усовершенствованию финансовой модели.	2		3
Тема 6. **Разработка инструментов управления бизнесом на** **посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве** Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**2**	2	**4**
	Практикум: 1. Разработка инструментов планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта в индивидуальном предпринимательстве	1		2
	Практикум: 2. Разработка инструментов предпринимательского селф-менеджмента для индивидуального предпринимателя	1		2
	Самостоятельная работа	**4**		**2**
	1. Формирование отчёта о разработанных инструментах управления бизнеса и их применении	4		2
Тема 7. **Наём и формирование коллектива участников стартапа в индивидуальном предпринимательстве на посевной фазе** Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**8**	2	**4**
	Практикум: 1. Отбор претендентов на должности в бизнесе и подготовка к оформлению сотрудников на должности	2		1
	Практикум: 2. Проектирование внутрифирменной системы менеджмента ИП	2		1
	Практикум: 3. Проектирование внутрифирменной культуры нового бизнеса	2		1
	Практикум: 4. Обустройство рабочих мест и рабочего пространства	2		1
	Самостоятельная работа	**4**		**2**
	1. Оформление сотрудников на работу (по ТК РФ/ГК РФ)	2		1
	2. Формирование отчёта	2		1
Тема 8. **Сегментация внешнефирменного окружения, бренд-билдинг, бренд-имидж и**	***Практические занятия***	**8**	2	**4**
	Практикум: 1. Планирование внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса ИП	2		1

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	*Практикум:* 2. Планирование формирования деловой репутации индивидуального предпринимателя	2		1
	Практикум: 3. Разработка положительно запоминающих брендов новой бизнес-единицы и ее товаров, услуг, работ	2		1
	Практикум: 4. Проектирование модели обеспечения безопасности нового бизнеса ИП	2		1
	Самостоятельная работа	**4**		**2**
	1. Применение инструментов раскрутки нового бизнеса ИП	2		1
	2. Формирование отчёта	2		1
Тема 9. Тестирование нового продукта ИП, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на «ранних» клиентах Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**8**	2	**4**
	Практикум: 1. Выпуск пробных партий нового продукта и тестирование нового продукта ИП на «ранних» клиентах	2		1
	Практикум: 2. Пошаговое построение эффективной воронки продаж ИП	2		1
	Практикум: 3. Формирование интереса к УТП индивидуального предпринимателя, отра-ботка возражений клиентов к УТП	2		1
	Практикум: 4. Закрытие сделки и аналитика эффективности воронки продаж ИП	2		1
	Самостоятельная работа	**2**		**2**
	1. Формирование отчёта Аналитика эффективности воронки продаж ИП	2		2
Тема 10. Бизнес-коммуникации индивидуального предпринимателя и команда стартапа в ИП в процессе работы с «ранними» клиентами Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6	***Практические занятия***	**6**	2	**2**
	Практикум: 1. Тестирование системы бизнес-коммуникаций стартапа и модели обеспечения безопасности нового бизнеса в ИП	2		1
	Практикум: 2. Внесение корректировок по повышению эффективности системы бизнес-коммуникаций и модели	4		1

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	обеспечения безопасности нового бизнеса в ИП			
	Самостоятельная работа	**4**		**2**
	1. Разработка предложений по совершенствованию бизнес-коммуникаций	2		1
	2. Формирование отчёта	2		1
Тема 11. **Бренд-билдинг и бренд-имидж ИП в процессе работы с «ранними» клиентами** Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**4**	2	**2**
	Практикум: 1. Тестирование брендов бизнес-единицы и нового продукта ИП и имиджа стартапа в ИП	2		1
	Практикум: 2. Анализ репутации индивидуального предпринимателя в процессе работы с «ранними» клиентами	2		1
	Самостоятельная работа	**4**		**2**
	1. Доработка брендов бизнес-единицы, нового продукта и имиджа стартапа в ИП по результатам тестирования	2		1
	2. Формирование отчёта	2		1
Тема 12. **Тестирование инструментов управления бизнесом в индивидуальном предпринимательстве на раннем этапе запуска стартпа** Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**6**	2	**4**
	Практикум: 1. Тестирование бизнес-модели и бизнес-плана стартапа в ИП	2		2
	Практикум: 2. Тестирование инструментов управления собственным бизнесом	2		1
	Практикум: 3. Тестирование предпринимательского селф-менеджмента ИП в процессе работы с «ранними» клиентами	2		1
	Самостоятельная работа	**3**		**2**
	1. Формирование отчёта по Тестированию инструментов управления собственным бизнесом	3		2
Тема 13. **Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок**	***Практические занятия***	**8**	2	**4**
	Практикум: 1. Привлечение целевого сегмента рынка ИП и применение воронок продаж в работе с ним	2		1

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа в индивидуальном предпринимательстве на целевом сегменте рынка Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	*Практикум:* 2 Стабилизация каналов продаж нового продукта ИП	2		1
	Практикум: 3. Монетизация стартапа в индивидуальном предпринимательстве	2		1
	Практикум: 4. Оценка устойчивости продаж, доходов и конкурентных позиций стартапа	2		1
	Самостоятельная работа	**3**		**3**
	1. Формирование отчета Монетизация стартапа в индивидуальном предпринимательстве	3		3
Тема 14. Бизнес-коммуникации и команда стартапа в индивидуальном предпринимательстве в процессе работы с целевым сегментом рынка Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**4**	2	**4**
	Практикум: 1. Отладка и доработка системы бизнес-коммуникаций ИП с окружением в процессе работы с целевым сегментом рынка с учётом особенностей ИП	2		2
	Практикум: 2. Отладка и доработка модели обеспечения безопасности нового бизнеса в ИП	2		2
	Самостоятельная работа	**2**		**2**
	1. Формирование отчета Отладка и доработка модели обеспечения безопасности нового бизнеса в ИП	2		2
Тема 15. Бренд-билдинг и бренд-имидж ИП в процессе работы с целевыми сегментами рынка Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**6**	2	**4**
	Практикум: 1. Тестирование и доработка брендов бизнес-единицы и нового продукта стартапа в индивидуальном предпринимательстве в процессе работы с целевым сегментом рынка	2		2
	Практикум: 2. Тестирование и доработка репутации индивидуального предпринимателя	4		2
	Самостоятельная работа	**2**		**2**
	1. Формирование отчёта Бренд-имидж ИП в процессе работы с целевыми сегментами рынка	2		2

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Тема 16. Презентация реализованного стартапа в индивидуальном предпринимательстве Формируемые компетенции: ОК 2, ОК 6 ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	***Практические занятия***	**8**	2	**7**
	1. Презентация индивидуальных бизнес-проектов в индивидуальном предпринимательстве	8		7
Самостоятельная работа при изучении МДК.05.05, всего:		**42**		
Формирование отчётов по результатам выполненных заданий				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1. Регистрация новой бизнес-единицы 2. Проведение деловых переговоров с контрагентами 3. Найм сотрудников новой бизнес-единицы 4. Заключение сделок 5. Организация производства стартапа				
Всего по МДК.05.05		**126/42**		**100 Дифф. зачет**

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
МДК.05.06 Селф-менеджмент предпринимателя		**63**		
Тема 1. **Место и роль селф-менеджмента в управлении собственным бизнесом.** **Персональный трудовой ресурс предпринимателя.** Формируемые компетенции ОК 2, ОК 7 ПК 1.7	***Практические занятия***	**4**	2	**20**
	1. *Семинар на тему*: Какие выгоды приносит своим владельцам грамотный предпринимательский селф-менеджмент? 2. *Дидактическая игра*: Устройство на работу	2		10
	3. *Ситуационный практикум*: Внутренний и внешний локус контроля; проактивная и реактивная жизненная позиция. *4. Тренинг:* Что я знаю о себе, как о предпринимателе? (Окно Джогари)	2		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Составление шаблона профессиограммы 2. Эссе на тему «Я в будущем»	4		
Тема 2.	***Практические занятия***	**8**	2	**20**

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Способности и склонности предпринимателя. Предпринимательская предприимчивость Формируемые компетенции ОК 2, ОК 7 ПК 1.7	*1.Дидактическая игра*: Развитие творческих способностей *2.Тренинг:* Выявление в себе профессионально важных качеств предпринимателя *3.Практикум:* Создание выигрышной стратегии развития в предпринимательской деятельности с учетом личных способностей и склонностей *4.Тренинг*, направленный на развитие навыков коммуникации и лидерских способностей	4		10
	5.*Тренинг:* Эмоциональный интеллект *6.Семинар на тему:* Конкуренция – губит предпринимателя и/или развивает его? *7.Ситуационный практикум:* Методы выявления и анализа сильных и слабых сторон конкурентов. 8.*Дидактическая игра*: конкурентные стратегии *Тренинг:* Биржа недостатков	4		10
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Анализ видеоматериалов с целью выявления профессионально значимых качеств известных предпринимателей на примере конкретных ситуаций, действий, поступков. 1. Эссе на тему Постоянное совершенствование: аргументы «за» и «против»	4		
Тема 3. **Личность предпринимателя и его профессиональная компетентность.** Формируемые компетенции ОК 2, ОК 7 ПК 1.7	***Практические занятия***	**10**		**20**
	1.*Семинар на тему*: Обобщение знаний о личности предпринимателя 2. *Ситуационный практикум:* Анализ личностных качеств известных предпринимателей *3.Семинар на тему*: Есть ли личные качества, без которых не стать успешным предпринимателем? *4.Деловая игра*:	4		10

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
	Что бы сделал мистер Х?			
	5. Семинар на тему: Профессионал – это? *6.Дидактическая игра*: Стили руководства.	4		5
	7.*Ситуационный практикум:* Способы выстраивания траектории профессионального развития предпринимателя. 8.*Дидактическая игра*: Построение башни компетентности	2		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Составление макета индивидуального плана профессионального саморазвития на ближайший год.	4		
Тема 4. **Управление собственным поведением в бизнесе.** Формируемые компетенции ОК 2, ОК 7 ПК 1.7	***Практические занятия***	**12**	2	**20**
	1. *Деловая игра* – Собеседование; *2.Семинар на тему*: Поведенческие роли – обман или способ достижения цели? *3.Дидактическая игра:* использование поведенческих приемов. *4.Тренинг:* "Манипуляции и противостояние влиянию"	4		10
	5.Тренинг: Коммуникационные технологии, методика открытых и закрытых вопросов *6.Дидактическая игра*: Успешные переговоры	4		5
	7.Тренинг: Управление эмоциями или способы саморегуляции эмоционального состояния; *8.Семинар на тему:* Управляя собой – управляешь бизнесом.	4		5
	Самостоятельная работа	**4**		
	1. Эссе на тему «Наиболее выгодная модель поведения предпринимателя» 2. Создание собственного образа предпринимателя	4		
Тема 4. **Предпринимательская самоорганизация.**	***Практические занятия***	**8**	2	**20**
	1. *Ситуационный практикум:* Управление мотивами к занятию	2		5

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
Формируемые компетенции ОК 2, ОК 7 ПК 1.7	предпринимательством, упражнение «Планы и цели». *2.Дидактическая игра:* достижение конкретной цели			
	3. *Семинар на тему:* Синдром профессионального сгорания – выдумка или реальность? *4.Дидактическая игра*: Планирование в предпринимательстве *5.Семинар на тему:* Автор своей жизни – это человек, который…	2		10
	6.Тренинг: Техники эффективного тайм-менеджмента Приемы эффективного целеполагания *7.Дидактическая игра*: Самоорганизация предпринимателя	4		5
	Самостоятельная работа	**5**		
	1.Анализ сильных и слабых сторон относительно направлений предпринимательской самоорганизации. Определение способов развития. 2. Эссе на тему «В чем залог успеха предпринимателя?»	5		
Самостоятельная работа при изучении МДК.05.06		**21**		
Решение практических заданий, предлагаемых преподавателем				
Тематика внеаудиторной самостоятельной работы				
1. Составление макета профессиограммы 2. Анализ сильных и слабых сторон относительно направлений предпринимательской самоорганизации 3. Разработка макета плана развития в предпринимателтстве				
Всего по МДК.05.06		**63/21**		**100**
Производственнаяпрактика (по профилю специальности)		**144**		**100**
Виды работ: 1. Разработка первичного замысла и его трансформация в бизнес – идею для реализации стартапа. 2. Реализация собственного стартапа. 3. Развитие собственного бизнеса на этапе его конкурентной устойчивости. 4. Изучить основные этапы и структуру бизнес-плана. 5. Изучить структуру и содержательные блоки бизнес-моделей бизнес-единиц. 6. Изучить содержание предстартовой стадии, стадии стартапа и				Форма отчетности – отчет по практике

Наименование профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) *(если предусмотрены)*	Объем часов	Уровень освоения	Баллы ТКУ, ПА
стадии конкурентной устойчивости стартапа. 7. Разработать бизнес-план для конкурентоспособной бизнес-идеи, определенной обучающимся. 8. Разработать бизнес-модель для конкурентоспособной бизнес-идеи, определенной обучающимся. 9. Изучить внешний опыт по созданию стартапа или описать собственный стартап. 10. Разработать рекомендации по совершенствованию деятельности стартапа собственного бизнес-проекта или иного исследуемого стартапа.				
всего				
Всего по МДК.05.01		**60/20**		**100 Экзамен**
Всего по МДК.05.02		**60/20**		**100 Диффер. зачет**
Всего по МДК.05.03		**58/19**		**100 Диффер. зачет**
Всего по МДК.05.04		**78/26**		**100 Диффер. зачет**
Всего по МДК.05.05		**126/42**		**100 Диффер. зачет**
Всего по МДК.05.06		**63/21**		**-**
Производственная практика (по профилю специальности)		**144**		**-**
Всего: ОК 1 – ОК 3, ОК 6, ОК 7, ПК 1.7, ПК 3.1, ПК 2.4 – ПК 2.8				**100 Экзамен квалиф.**

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие методы:

1. Ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. Репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3. Продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

IV. Условия реализации программы

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация программы профессионального модуля требует наличие учебного кабинета междисциплинарных курсов.

Оборудование учебного кабинета:

Посадочные места по количеству обучающихся.Рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

1. Компьютеры с выходом в Интернет.
2. Видеопроекционное оборудование.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся

Специализированная мебель (столы, стулья), стол преподавателя, стул преподавателя, персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Колледжа.

Залы:

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет
- Актовый зал.

Образовательная организация обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения:

Лицензионное программное обеспечение:

- Microsoft Windows 7 pro;
- Операционная система Microsoft Windows 10 pro;
- Операционная система Microsoft Windows Server 2012 R2:
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional 13;
- Программное обеспечение Microsoft Office Professional;
- Комплексная Система Антивирусной Защиты Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition;
- Антивирусная программа Dr.Web;
- 7-ZIP – архиватор https://7-zip.org.ua/ru/
- Inkscape – векторный графический редактор https://inkscape.org/ru/o-programye/
- Gimp – растровый графический редактор http://www.progimp.ru/
- Программное обеспечение Microsoft Visual Studio Community (Свободно распространяемое ПО// https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/)

Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые на занятиях:

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии

Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии
ТО	Технология коллективного обучения, проблемного и проектного обучения, технология развития критического мышления, разбор конкретных ситуаций, групповые дискуссии
ПР	Компьютерные и проектные технологии, мультимедийные технологии, технология коллективного обучения игровые технологии, групповые дискуссии, психологические тренинги

* ТО – теоретическое обучение, ПР – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия.

Перечень учебных пособий, дополнительной литературы, Интернет-источников

Основная литература:

1. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471865.

2. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476085 .

3. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 273 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13737-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475902.

4. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472980.

5. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник– М.: Колледж ««БКТ»», 2021. – 912 с. Главы 2,3,4,5,6,10,11,12,13,15.

Дополнительная литература:

1. Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху: как защищать конкуренцию в условиях глобализации и четвертой промышленной революции / под ред. А.Ю. Цариковского, А.Ю.

Иванова, Е.А. Войниканис; Институт права и развития ВШЭ - Сколково. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2019. – 392 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577228.

2. Князева, И.В. Актуальные вопросы проведения анализа состояния конкуренции на товарных рынках (методологический комментарий) / И.В. Князева, С.Н. Чирихин ; Новосибирский государственный технический Колледж. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический Колледж, 2018. – 291 с. : табл. – (Монографии НГТУ). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576352.

3. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

4. Рубин Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.: Колледж ««БКТ»», 2018. – 912 с.

Официальные издания:

1. Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

2.Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

1. Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

2. Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

1.Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

2. Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

3. Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

4.Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

5.Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/
- Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

- Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/
- Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

- Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106
- Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	https://www.rospotrebnadzor.ru
2.	Какие бывают виды и формы бизнеса — все сферы и отрасли в списках и таблицах	https://www.cleverence.ru/articles/biznes/kakie-byvayut-vidy-i-formy-biznesa-vse-sfery-i-otrasli-v-spiskakh/
3.	Частный предприниматель	https://www.b-kontur.ru/enquiry/426-chastnyy-predprinimatel
4.	Предпринимательская деятельность гражданина: что это и кто может ее осуществлять	https://ppt.ru/art/ip/predprinimatelskaya-deyatelnost-grazhdanina-chto-eto-i-kto-mozhet-ee-osushchestvlyat
5.	С чего начать свой бизнес - пошаговая инструкция с нуля - Сбербанк	https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-nachat-svoj-biznes/

Порядок проведения учебных занятий по профессиональному модулю ПМ.05 Предпринимательство в коммерции (МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве, МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом, МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве, МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа, МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве, МДК.05.06 Селф-менеджмент предпринимателя) при освоении образовательной программы инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья

Создание доступной среды для инвалидов и лиц с ОВЗ (далее – вместе лица/обучающиеся с ОВЗ) является одним из приоритетных направлений современной социальной политики. Доступное профессиональное образование для лиц с ОВЗ – одно из направлений социальной интеграции данной категории граждан в общество, поскольку образование – наиболее действенный социальный ресурс. Профессиональное образование позволяет лицам с ОВЗ повысить конкурентоспособность на рынке труда, создает основу для равных возможностей, повышает личностный статус.

Содержание рабочей программы дисциплины и условия организации обучения по данной рабочей программе дисциплины для инвалидов определяются в том числе в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии), для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья - на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся (части 1 и 8 статьи 79 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»).

Обучение по данной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем профессиональной подготовки научно-педагогических работников Колледжа, методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации обучающихся с ОВЗ и т.д. В образовательном процессе по данной дисциплине используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Технологии, используемые в работе с обучающимися с ОВЗ, учитывают индивидуальные особенности лиц с ОВЗ.

Все образовательные технологии применяются как с использованием универсальных, так и специальных информационных и коммуникационных средств, в зависимости от вида и характера ограниченных возможностей здоровья данной категории обучающихся.

При наличии в Колледже лиц с ОВЗ образовательная деятельность по данной дисциплине проводится:

• в форме контактной работы обучающихся с ОВЗ с педагогическими работниками Колледжа и (или) лицами, привлекаемыми Колледжем к реализации на данной дисциплины на иных условиях (далее – контактная работа). Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной;

• в форме самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ

• в иных формах, определяемых Колледжем в соответствии с его локальным нормативным актом, содержащим нормы, регулирующие

образовательные отношения в части установления порядка организации контактной работы преподавателя с обучающимися.

Конкретные формы и виды самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ устанавливаются преподавателем. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ осуществляется с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. Формы самостоятельной работы устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге или на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При необходимости обучающимся с ОВЗ предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных образовательных организациях.

При обучении по данной дисциплине обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся с ОВЗ в Колледже созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в ОПОП результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Текущий контроль успеваемости осуществляется преподавателем и/или обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также при выполнении индивидуальных работ и домашних заданий, или в режиме тренировочного тестирования в целях получения информации о выполнении обучаемым требуемых действий в процессе учебной деятельности; правильности выполнения требуемых действий; соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала; формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (в том числе автоматизированности, быстроты выполнения) и т.д. Текущий контроль успеваемости для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья имеет большое значение, поскольку позволяет своевременно выявить затруднения и отставание в обучении и внести коррективы в учебную деятельность.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на мероприятиях промежуточной аттестации.

Во исполнение приказов Минобрнауки России от 09.11.2015 № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», от 02.12.2015 № 1399 «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») Министерства образования и науки Российской Федерации по повышению значений показателей доступности для инвалидов объектов и предоставляемых на них услуг в сфере образования»), письма Минобрнауки России от 12.02.2016 № ВК-270/07 «Об обеспечении условий доступности для инвалидов объектов и услуг в сфере образования» проведены обследование объектов Колледжа и услуг в сфере образования, оказываемых ему, на предмет их доступности для лиц с ОВЗ, и паспортизация его зданий.

Для слабовидящих обучающихся имеется наличие компьютерной техники, использующей систему Брайля (рельефно-точечного шрифта), электронных луп, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ - синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения. Компьютерные тифлотехнологии базируются на комплексе аппаратных и программных средств, обеспечивающих преобразование компьютерной информации в доступные для незрячих и слабовидящих формы (звуковое воспроизведение, рельефно-точечный или укрупненный текст), и позволяют им самостоятельно работать на обычном персональном компьютере с программами общего назначения. Тифлотехнические средства, используемые в учебном процессе для обучающихся с нарушениями зрения, условно делятся на две группы: средства для усиления остаточного зрения и средства преобразования визуальной информации в аудио- и тактильные сигналы.

Для слабослышащих студентов использование сурдотехнических средств является средством оптимизации учебного процесса, средством компенсации, утраченной или нарушенной слуховой функции.

Технологии беспроводной передачи звука (FM-системы) являются эффективным средством для улучшения разборчивости речи в условиях профессионального обучения.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата используются альтернативных устройств ввода информации.

При процессе обучения по данной дисциплине используются специальные возможности операционной системы Windows, такие как экранная клавиатура, с помощью которой можно вводить текст, настройка действий Windows при вводе с помощью клавиатуры или мыши.

Общие требования к организации образовательного процесса

Целью изучения профессионального модуля является формирование у студентов представлений о специфике предпринимательской деятельности как особой разновидности профессиональной деятельности человека, специальных знаний, принципов и навыков в области управления собственным бизнесом индивидуального предпринимателя, а также же на формирование предпринимательского мышления, обеспечивающего адекватную современным условиям подготовку квалифицированных, конкурентоспособных специалистов

При проведении занятий по профессиональному модулю используются различные формы обучения: лекции, практические занятия, в том числе с приглашением работников оптовых и розничных торговых организаций, ознакомительные экскурсии на предприятия пищевой промышленности и в организации торговли.

В процессе обучения профессионального модуля предусмотрена производственная практика (по профилю специальности) в объеме 144 часов.

Изучение программы модуля завершается экзаменом квалификационным, который предполагает представление портфолио профессиональных достижений студента и защиту методических материалов (См.Приложения).

Для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при их наличии) выбор мест прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего образования, соответствующее профилю модуля «Предпринимательство в коммерции».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

Дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарного курса «Предпринимательство в коммерции» и «Коммерческая деятельность».

Квалифицированные специалисты предприятий оптовой и розничной торговли – руководители организаций-базы практики или руководители подразделений.

V. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Образовательное учреждение, реализующее подготовку по программе профессионального модуля, обеспечивает организацию и проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль производится преподавателем в процессе обучения.

Обучение по профессиональному модулю завершается экзаменом квалификационным, который проводит экзаменационная комиссия.

Формы и методы текущего и итогового контроля по профессиональному модулю разрабатываются Колледжом «БКТ» и доводятся до сведения обучающихся не позднее начала двух месяцевот начала обучения.

Для текущего и итогового контроля образовательным учреждением создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно – измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки (таблицы).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
иметь практический опыт:	
-анализа экономических условий формирования среды бизнеса, включая применение методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, основ селф-менеджмента предпринимателя; -исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, включая выявление потребностей рынка, формирование спроса на товары, работы, услуги и стимулирование сбыта продукции; -создания собственного бизнеса и проведения стартапа собственного бизнес-проекта в индивидуальном предпринимательстве	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: -формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
знать:	
-основы индивидуального предпринимательства, участия предпринимателя в установлении контактов с деловыми партнерами, заключения	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
договоров и контроля его выполнения	персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка
уметь:	
-определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с применением экономических методов, расчетом микроэкономических показателей, анализом рынка ресурсов как при генерировании бизнес-идеи, так и последующей организации стартапов в индивидуальном предпринимательстве; -осуществлять самостоятельную и инициативную деятельность по управлению проведением стартапа собственного бизнес-проекта на современном уровне, включая реализацию сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, -оценку конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ в индивидуальном предпринимательстве.	Формы контроля обучения: *Текущий контроль:* Практические занятия: практические занятия с практическими заданиями с использованием персонального компьютера, групповые дискуссии, прохождение практики (отчет по практике) Самостоятельная работа: выполнение домашних заданий *Промежуточная аттестация* Методы оценки результатов обучения: - формализованное наблюдение за деятельностью студента и оценка на практическом занятии; - оценка самостоятельности и творческого подхода; - оценка выполнения индивидуальных заданий; -оценка степени участия в групповых дискуссиях, психологических тренингах деловых играх; - проверка и оценка отчета по практике накопительная оценка

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю

Промежуточная аттестация по модулю проводится в форме экзамена по МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве, дифференцированных зачетов по МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом, МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве,

МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа, МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве, и экзамена квалификационного по профессиональному модулю.

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
1	Экзамен квалификационный ОК 1 – ОК 3, ОК 6, ОК 7 ПК 1.7, ПК 3.1 ПК 2.4 – ПК 2.8	Экзамен квалификационный включает в себя: выполнение заданий (части А, Б), защита отчета по производственной практике (по профилю специальности): Задание части А – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание части В – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание части В – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения модуля в процессе прохождения производственной практики (по профилю специальности).	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – **Задания части А, Б -** ответ правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **Задания части В -** выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) ; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-70 и более (хорошо)–** **Задания части А, Б** -ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			профессиональная лексика. Ход выполнения практического задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **Задания части В -** выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты ответил на все вопросы по существу без должной аргументации; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-50 и более (удовлетворительно)** **Задания части А, Б -** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Практическое задание выполнено частично. **Задания части В -** выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности) не в полном объеме; в период прохождения производственной практики (попрофилю специальности) выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
			профессиональной деятельности; во время защиты ответил не на все вопросы по существу; оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности) с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе. **-Менее 50 (неудовлетворительно)** **Задания части А, Б** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено. **Задания части В –** не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (по профилю специальности); в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики (по профилю специальности); имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.
2	Экзамен МДК.05.01 ОК 2 ПК 2.6, ПК 2.8	Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя: Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых	Выполнение обучающимся заданий оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **-90 и более (отлично)** – ответ

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
		понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения МДК	правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **-70 и более (хорошо) –** ответ в целом правильный, логически выстроен, приведены необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Ход решения задания правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **-50 и более (удовлетворительно) –** ответ в основном правильный, логически выстроен, приведены не все необходимые выкладки, использована профессиональная лексика. Задания решены частично. **-Менее 50 (неудовлетворительно**) – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены
3	Дифференцированный зачет МДК.05.02 ОК 1 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.7 МДК.05.03 ОК 3 ПК 2.5, ПК 2.6 ПК 2.8 МДК.05.04 ОК 2 ПК 1.7, ПК 2.4, ПК 2.6 МДК.05.05 ОК 2, ОК 6	Дифференцированный Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя. Задание №1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними; Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области	Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале: Задание 1: 0-30 баллов Задание 2: 0-30 баллов Задание 3: 0-40 баллов **– 90-100 –** ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задания решены правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат. **– 70 -89** – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Ход решения

№	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки, балл
	ПК 2.5, ПК 2.8 ПК 3.1	дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности; Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины	заданий правильный, ответ неверный. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат. **– 50 - 69** – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Задание решено частично. **– менее 50** – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Задания не решены.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – экзамен по МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве

Задания 1 типа

1. В чем состоят особенности предпринимательства как профессии?
2. Виды реорганизации бизнеса.
3. Чем профессиональное управление собственным бизнесом отличается от других видов менеджмента?
4. Что такое стартап?
5. Что такое предпринимательская фирма? Какие теории предпринимательских фирм Вам известны?
6. В каком случае клиенту лучше обращаться в банк, а в каком – прибегать к участию в кооперативе?
7. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций в России.
8. Охарактеризуйте систему профессиональных компетенций предпринимателя.
9. Что такое фирма? Перечислите и раскройте ее основные признаки.
10. Перечислите и раскройте содержание признаков, отличающих юридическое лицо от индивидуального предпринимателя.
11. Что такое долевое владение бизнесом и в каких случаях оно применяется?
12. Что представляют собой оффшорные компании?
13. Что такое совместные предприятия?

14. Каковы основные количественные параметры разграничения ф

ирм 15. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?

16. Что представляет собой организационная структура бизнеса? Раскройте содержание ее задач и функций.

17. Дайте определение обществу с ограниченной ответственностью, Опишите его характерные черты.

18. В чем особенности ведения бизнеса в форме ИП?

19. Назовите основные трудовые функции предпринимателя?

20. Что такое франшиза?

21. Назовите преимущества и недостатки ведения бизнеса по франшизе

22. Что представляет собой государственное предпринимательство?

23. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?

24. Что понимается под предпринимательским селф-менеджментом?

25. Какие выгоды приносит своим владельцам успешный предпринимательский селф-менеджмент?

Задания 2 типа

1. Чем владение бизнесом отличается от владения имуществом?
2. Чем физическое лицо (индивидуальный предприниматель) отличается от лица юридического?
3. Назовите известные Вам успешные стартапы.
4. Раскройте свойства организационных структур бизнеса
5. Определите как организационные структуры влияют на эффективность бизнеса?
6. Может ли решение о нецелесообразности бизнеса быть причиной отказа в государственной регистрации
7. Почему предприниматели, имея право на деловой суверенитет и самостоятельность выбора, только на первый взгляд кажутся независимыми от своего окружения? Ответ обоснуйте.
8. Составьте перечень необходимых для регистрации юридического лица документов.
9. Почему управление собственным бизнесом следует рассматривать в качестве ключевой предпринимательской функции?
10. Назовите государственные органы, которые осуществляют внешний контроль над бизнесом.
11. Что представляют собой обычаи делового оборота?

12. В чем отличия коммерческих и некоммерческих организаций? Куда направляется прибыль некоммерческих организаций?

13. Составьте таблицу, отразив в ней какие преимущества и недостатки в ведении бизнеса дает ИП, а какие юридическое лицо.

14. Перечислите общие черты и различия ИП и самозанятого гражданина.

15. Сравните ИП и ООО.

16. Назовите общие признаки ООО

17. Какие из причин национализации наиболее характерны для российской практики?

18. Что заставляет предпринимателей создавать различные объединения?

19. По каким принципам происходит объединение фирм?

20. Для каких целей могут создаваться некоммерческие организации?

21. Почему некоммерческие организации относятся к субъектам предпринимательства?

22. В чем состоит специальная правоспособность некоммерческих организаций?

23. Каким образом реализуются личные и имущественные права партнеров в общем бизнесе? По каким схемам складывается партнерство в общем бизнесе?

24. Какие коммуникаты, инструменты коммуникаций и каналы коммуникаций используются фирмами в управлении бизнес-коммуникациями с потребителями?

25. Совокупность каких форм выступает как поведение предпринимателей? Что представляют собой поведенческие манеры людей?

Задания 3 типа

1. Самой роскошной яхтой XX века считалась яхта Christina. Она принадлежала известному миллиардеру Аристотелю Онассису. На этой яхте отдыхало много знаменитых людей прошлого века: У.Черчиль, Д.Ф. Кеннеди и другие знаменитые политики, артисты, художники. Прошло время, яхта устарела. В газетах появилось сообщение, о том, что представители малого предпринимательства сумели вернуть интерес к ней и даже начали зарабатывать на этом деньги. Предложите свои варианты, как это может быть осуществлено.

2. Зачастую считается, что основным мотивом к занятию предпринимательством выступает стремление предпринимателя к получению высоких доходов. Однако так происходит не всегда. Мотивация предпринимателей не одинакова. Так, для

предпринимателей, являющихся субъектами малого бизнеса, получение больших доходов скорее является заоблачной мечтой, чем реальностью, а их каждодневная деятельность сводится не к максимальной прибыли, аво многих случаях к выживанию.

Какова мотивация человека, который заработал сотни миллионов долларов, но продолжает трудиться, что творится в их душах? Известный психолог Марина Мелия считает, что деньги для таких предпринимателей не является мотивом, деньги скорее выступают мерилом успеха, способом доказать, что ты сильный, умный и успешный. Она полагает, что среди богатых людей, желающих не работать и «досрочно уйти на пенсию» значительно меньше, чем среди небогатых. Такие люди работают не для удовлетворения своих потребностей, а ради самореализации и творчества. «Деньги сами по себе ни хороши, ни плохи. Это лакмусовая бумажка, которая проявляет определенные качества, или катализатор, который лишь усиливает то, что есть в человеке. Деньги – это не добро и не зло, это испытание…за свои большие деньги человек платит появлением у него зависимого окружения. От него зависят все: сотрудники, партнеры, друзья, дети, жены – материально, морально, психологически. Выстраивается система, в которой нет места критике, возражениям, негативной оценке его поступков. Проявляется ощущение всемогущества и вседозволенности».

Многие крупные предприниматели пытаются играть роль в развитии страны, участвуя в ее политической жизни. Это может быть обусловлено такими причинами как: желание пользовать политическое влияние на собственной безопасности и расширения возможностей своего бизнеса; или же романтическая причина, заключающаяся в желании предпринимателя повлиять на ситуацию в стране, считающего, что знает, как улучшить жизнь людей; наконец, желание изменить жизненные ориентиры, полностью поменять всю картину своей жизни. Какие мотивы побуждают предпринимателей к предприимчивому поведению? Всегда ли основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли?

3. С какой целью был создан холдинг «Объединенные кондитеры»? Что представляет из себя структура холдинга?

Хороший пример применения стратегии, основанной на принципе «один в поле не воин», демонстрируют российские производители кондитерских изделий, сформировав в 2002 году холдинг

«Объединенные кондитеры». Основная цель такого объединения – приобретение дополнительных конкурентных преимуществ перед западными компаниями, совершенствование управления отраслью.

Холдинг «Объединенные кондитеры» начал свою историю с момента, когда группа «Гута» объединила ОАО «Рот Фронт» и ОАО

«Красный Октябрь», затем, в начале 2003 года к этим кондитерским фабрикам присоединилась ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский».

«Объединенные кондитеры» - это управляющая компания, созданная с целью оптимизации управления предприятиями, введения единых стандартов продаж и единой ценовой и маркетинговой политики.

Уже спустя год после создания холдинга году оборот компаний, входящих в его состав, приблизился к $600 млн. в отпускных ценах производителя.

По итогам 2013г. доля рынка «Объединенных кондитеров» в основных категориях рынка составила: шоколадные плитки – 22,2%; конфеты в коробках – 22,3%; конфеты весовые – 30,1%; мучные/сахаристые – 34,2%.

Прирост производства в 2013 году составил 5%, а это говорит о том, что холдинг снова показал рост производства выше, чем увеличение рынка. По итогам 2013 года запущено 142 новинки, некоторые из них входят в категорию инновационных продуктов. Кроме того, в ушедшем году на московских и региональных фабриках проведена модернизация некоторых производственных линий. На данный момент в состав холдинга входят 15 российских кондитерских фабрик, в том числе ОАО «Рот Фронт», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский». С целью увеличения объема выпуска готовой продукции и повышения своих конкурентных возможностей холдинг начал реализацию программы по модернизации своих предприятий. Им были подписаны контракты на приобретение и монтаж технологической линии для производства пралиновых конфет куполообразной и традиционной формы компании

«Гекона ТЕК ГмбХ» и линии для производства шоколада с твердыми добавками и начинками фирмы AntonOhlertGmbH. Мощности новых линий составляют 5,7 тыс. тонн и 9 тыс. тонн в год соответственно.

На сегодняшний день совокупная мощность предприятий, входящих в холдинг, составляет более 360 тыс. тонн. В целом на предприятиях холдинга «Объединенные кондитеры» занято свыше 18 тыс. сотрудников.

Ассортиментный ряд холдинга «Объединенные кондитеры» охватывает весь спектр кондитерского рынка: шоколад, весовые и фасованные конфеты, карамель, ирис, вафли, халва, драже, какао-порошок, шоколадная паста, мармелад, торты. В ассортиментном портфеле холдинга представлены старейшие российские торговые марки: «Аленка», «Мишка косолапый», «Красная шапочка» «Золотой ярлык», «Сказки Пушкина», «Вдохновение», «Визит», «Белочка»,«Мишка на севере», «Вечерний звон», «Осенний вальс»,

«Москвичка».

расширение линейки бренда «FELICITA»®. Ассортимент уже представлен двенадцатью видами сладких изделий: шоколадные плитки, батончики и конфеты. Широкий ассортимент позволяет холдингу позиционировать свою продукцию в различных ценовых сегментах, ориентированных на женскую и мужскую аудитории в возрасте от 25 лет и старше.

Для увеличения доли предприятий холдинга на рынке кондитерских изделий и развития дилерской сети компанией

«Объединенные кондитеры» была разработана комплексная программа развития системы продаж кондитерских изделий. Первым шагом программы стал ввод в эксплуатацию единой торговой площадки (ЕТП), которая представляет собой единый склад продукции всех предприятий холдинга «Объединенные кондитеры». ЕТП позволяет компании создать оптимальный ассортиментный запас продукции московских и региональных фабрик и распределить продукцию с ЕТП в регионы, на экспорт и в сетевые магазины Москвы и области. ЕТП позволяет отгружать до 3 тыс. тонн продукции в месяц, с использованием железнодорожной ветки с одновременной постановкой под погрузку до шести вагонов и возможностью отгрузки большегрузных фур. Создание ЕТП позволило осуществлять отгрузки консолидированного ассортимента холдинга. Компания намерена сама заниматься работой с сетевой розницей и регионами. Для этого на ряде предприятий созданы региональные дистрибьюторские центры (РДЦ), основная задача которых снабжение местных ритейлеров и оптовиков продукцией всех фабрик. Всего планируется создать семь РДЦ: Северо-запад, Юг, Центр, Поволжье, Урал, Сибирь, Дальний Восток. В остальных регионах сбытом займутся генеральные дилеры, с каждым из них будет подписан контракт.

4. Чем обусловлена необходимость создания совместного предприятия для каждой из компаний (СИБУР и Solvay)? В чем выгода СП для каждой из компаний? Не приводит ли создание СП к излишней зависимости от партнёров по бизнесу и лишают компании самостоятельности?

В сентябре 2012 г. СИБУР и Solvay заключили соглашение о создании в г. Дзержинске Нижегородской области совместного предприятия «РусПАВ» по производству поверхностно-активных веществ (ПАВ) и продуктов для нефтедобывающей промышленности. Соглашение было подписано в рамках Международной выставки

«Gastech 2012» в присутствии Министра энергетики РФ Александра Новака генеральным директором СИБУРа Дмитрием Коновым и директором Novecare, бизнес-подразделения группы Solvay, Эммануэлем Бутстраеном. Совместное предприятие создано сторонами на паритетных началах (50/50).

СИБУР (www.sibur.ru) является крупнейшей интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компанией по объему продаж в России, а также в СНГ, Центральной и Восточной Европе. Компания закупает попутный нефтяной газ и жидкое углеводородное сырье у крупнейших российских нефтегазовых компаний и перерабатываем их в топливно-сырьевые продукты, в том числе в сжиженные углеводородные газы, природный газ и нафту, и далее в различные продукты нефтехимии, в том числе в базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукцию органического синтеза, полуфабрикаты и другие продукты. СИБУР реализует продукцию около 1 500 потребителей в топливно-энергетическом комплексе, автомобилестроении, строительстве, розничной торговле и других отраслях в 60 странах мира. По состоянию на 30 июня 2012 года СИБУР работал на 27 собственных производственных площадках. Количество сотрудников на конец первого полугодия текущего года составило приблизительно 31 800 человек.

Novecare— одно из крупнейших коммерческих подразделений компании Solvay, действующее по всему миру, предоставляет высококачественные изделия и решения для широкого диапазона отраслей промышленности, в том числе парфюмерно-косметической, агрохимической, нефтегазовой, а также для производства синтетических моющих средств, лакокрасочных материалов и товаров промышленного назначения. Благодаря всемирному присутствию, глобальной сети научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок и технической поддержки, компания Novecare удерживает лидирующие позиции на рынках технологий изготовления поверхностно-активных веществ, аминов, производных фосфорных соединений, природных и синтетических полимеров и мономеров, а также экологически чистых кислородсодержащих растворителей. Компания Novecare предлагает своим клиентам решения, которые могут удовлетворить и предугадать любые их потребности в рамках защиты и модификации поверхностей, реологии, активной подачи, совершенствования составов и процессов, здравоохранения и защиты окружающей среды.

Группа Solvay — международная химическая группа, ориентированная на устойчивое развитие, инновационную деятельность и высокие операционные показатели. Более 90% продаж компании осуществляется на рынках, где она входит в тройку лидеров. Группа Solvay предлагает покупателям широкий ассортимент товаров, позволяющих им улучшить качество жизни и эффективность работы, действуя на рынке потребительских товаров, строительном, автомобильном, энергетическом рынках, рынке электроники, а также в сфере использования и защиты водных ресурсов и окружающей среды. Головной офис Группы находится в Брюсселе, в Группе работает 31 000

человек в 55 странах. Чистый объем продаж Группы в 2011 году (по предварительным данным отчетности) составил 12,7 млрд. евро.

СИБУР обеспечит СП сырьем, а также необходимой производственной и логистической инфраструктурой. Кроме того, опираясь на продолжительный опыт деятельности на нефтехимическом рынке России, СИБУР окажет поддержку развитию бизнеса «РусПАВ» на нефтегазовых рынках России и СНГ.

Novecare, мировой лидер рынка ПАВ, предоставит практический опыт в технологиях производства и применения ПАВ, научные и инновационные компетенции, а также свою клиентскую сеть на международном нефтегазовом рынке, секторе бытовой химии и товаров личной гигиены. Рост спроса на ПАВ на рынках стран СНГ составляет более 6% в год.

«Сочетание успешного опыта Solvay на рынке ПАВ с нашей сырьевой базой и знанием российского рынка позволит СИБУРу укрепить лидирующие позиции в нефтехимической отрасли СНГ», — сказал генеральный директор СИБУРа Дмитрий Конов.

«Благодаря совместному проекту с СИБУРом, нашим долговременным и надежным партнером, мы сможем применить свой опыт и технологии в этом динамично развивающемся регионе и поддержать наших клиентов в разработке высококачественных продуктов для нефтегазового рынка, рынков товаров личной гигиены и бытовой химии», — отметил директор Novecare Эммануэль Бутстраен.

«Это совместное предприятие поддержит амбиции СИБУРа по углублению коммерциализации основных видов продукции компании в тщательно отобранных быстрорастущих сегментах. Мы будем рады предоставить нашим будущим заказчикам продукцию с высокой добавленной стоимостью», — заявил Валерий Андосов, директор по развитию бизнеса Дирекции Пластиков и органического синтеза СИБУРа.

5. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).

6. При составлении бизнес-плана, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.

7. При составлении бизнес-плана приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?

8. При составлении бизнес-плана продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.

9. При составлении бизнес-плана создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.

10. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется – все это должно быть отражено в бизнес-плане до мелочей.

11. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.

12. При составлении бизнес-плана составьте календарный помесячный план расходов, включающий этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации.

13. При составлении бизнес-плана просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы. У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева – статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.

14. При составлении бизнес-плана составьте календарный помесячный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз – то есть взять минимальные значения. Учтите, что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

15. При составлении бизнес-плана совместите план доходов и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт

нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

16. При составлении бизнес-плана определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

17. При составлении бизнес-плана подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

18. Опишите пошаговый план открытия бизнеса в форме «Индивидуальный предприниматель»

19. Опишите пошаговый план открытия бизнеса как самозанятый гражданин

20. Приведите описание услуг/работ/продукции из бизнес-плана Вашего стартапа

21. Приведите описание производственного плана/ плана оказания услуг / плана выполнения работ из бизнес-плана Вашего стартапа

22. Опишите систему налогообложения из бизнес-плана Вашего стартапа

23. Опишите риски из бизнес-плана Вашего стартапа и пути их снижения

24. Опишите финансовый план из бизнес-плана Вашего стартапа

25. Опишите позитивный и негативный сценарий развития Вашего стартапа

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом

Задания 1 типа

1. Как соотносятся процессы, результаты и ресурсы в бизнесе?

2. Правомерно ли определять бизнес-ресурсы в качестве объектов управления в предпринимательстве? Почему?

3. Что понимается под бизнес-процессами?

4. Какие процессы ходят в состав бизнес-процессов?

5. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?

6. Какую роль играют деловые коммуникации в деятельности каждой бизнес-единицы?

7. По каким критериям разграничивают добросовестные и недобросовестные бизнес-коммуникации?

8. Каким образом государство обеспечивает гарантии безопасности бизнеса, его устойчивости и взаимного доверия?

9. Что происходит, если закон не обеспечивает надежности добросовестных бизнес-коммуникаций?

10. Какие бизнес-процессы являются внутрифирменными и каким образом они связаны друг с другом?

11. Каких предпринимателей можно назвать партнерами в общем бизнесе?

12. Какие люди могут становиться партнерами в общем бизнесе?

13. В чем состоит практическая польза от общего дела для каждого из владельцев бизнеса?

14. Каким образом проявляется сотрудничество сторон бизнес-коммуникаций между партнерами? В каких формах проявляется недобросовестное партнерство в общем бизнесе?

15. Каким образом распределяются взаимные позиции во внутрифирменных бизнес-коммуникациях партнеров в общем деле?

16. Какая из взаимных позиций партнеров в общем бизнесе является более привлекательной?

17. Что является целью управления внутрифирменными бизнес-коммуникациями с нанятыми работниками?

18. Какие задачи и с помощью каких инструментов должны быть решены для реализации этих целей?

19. Каковы принципы управления человеческими ресурсами?

20. Какие каналы и инструменты управления бизнес-коммуникациями с нанятыми работниками вы знаете?

21. С помощью каких коммуникатов инструменты управления бизнес-коммуникациями применяются?

22. Чем определяется и что включает в себя сотрудничество работодателей с работниками?

23. Каковы направления соперничества между работодателями с работниками?

24. Каким образом работодатели и сотрудники могут противостоять угрозам и минимизировать риски, обусловленные недобросовестным поведением сторон?

25. Какие бизнес-процессы называются внешнефирменными?

Задания 2 типа

1. Способами взаимодействия сторон бизнес-коммуникаций являются бизнес- коммуникаты.

2. Перечислите известные вам устные, письменные либо иные сообщения, адресуемые одной из сторон бизнес-коммуникаций другим их сторонам.

3. Приведите примеры классификаций различных видов коммуникаций?

4. Что должны учитывать предприниматели при выборе и оценке партнеров?

5. Для того чтобы бизнес-коммуникации между партнерами в общем деле были устойчивыми, применяются специальные коммуникаты. Приведите примеры таких коммуникатов.

6. Какие взаимные позиции выделяют среди профессиональных предпринимателей? Дайте характеристику каждой из них.

7. Какие мероприятия включают бизнес-процессы по созданию, поддержанию и прекращению межфирменного партнерства в бизнесе?

8. Какие бизнес-процессы называются маркетинговыми?

9. В чем особенность коммерческих операций как внешнефирменных бизнес-процессов по продаже или покупке товаров, услуг, работ?

10. На решение каких групп задач в российском предпринимательстве направлены PR-деятельность и GR- деятельность?

11. Что включают в себя внешнефирменные бизнес-коммуникации?

12. В чем проявляется специфика бизнес-коммуникаций на рынке труда?

13. Какие методы используются для переманивания успешных работников из других бизнес-единиц?

14. Всегда ли бизнес-коммуникации между коммерческими контрагентами строятся из расчета сторон на воздействие на другие стороны и противодействие им?

15. Насколько вероятной оказывается перспектива сотрудничества бизнес-единиц с контрагентами?

16. Какие задачи решаются с помощью маркетинговых коммуникаций?

17. Что представляют собой информационные каналы личной и неличной бизнес-коммуникации?

18. Какие коммуникаты, инструменты и каналы бизнес-коммуникаций используются бизнес-единицами в управлении бизнес-коммуникациями с потребителями?

19. Перечислите и опишите направления предпринимательского маркетинга.

20. Как можно классифицировать конечных потребителей?

21. Для каких целей предпринимателям следует изучать поведение потребителей?

22. Какие преимущества получают предприниматели благодаря межфирменному сотрудничеству?

23. В каких формах может осуществляться межфирменное сотрудничество предпринимателей?

24. Возможно ли конкурентное соперничество внутри партнерства?

25. Чем (какими соглашениями) подтверждается сотрудничество как основа бизнес-коммуникаций партнеров в бизнесе?

Задания 3 типа

1. Личные права партнеров в общем бизнесе выражаются в административных полномочиях, их имущественные права – в имущественных полномочиях. Что относится к этим полномочиям?

2. Согласны ли вы с высказыванием, что «в бизнес-коммуникациях между партнерами в общем бизнесе наблюдается сочетание сотрудничества и соперничества, которое никогда не прекращается полностью». Проиллюстрируйте примерами из практик предпринимательской деятельности.

3. Приведите конкретные примеры связи бизнес-процессов по стимулированию сбыта и маркетинговых бизнес-коммуникации с потребителями.

4. Каковы инструменты бизнес-коммуникаций с клиентами? Приведите примеры их использования российскими компаниями.

5. Какие типы договоров о сотрудничестве в бизнес-коммуникациях распространены в России?

6. Чем руководствуются стороны, вступая в сотрудничество?

7. Какие формы предпринимательских альянсов существуют?

8. Какие активности, с помощью которых бизнес-единицы воздействуют на конкурентов и противодействуют им, сопровождают бизнес-процессы в сфере совершения конкурентных действий?

9. В чем состоит специфика бизнес-коммуникаций с конкурентами?

10. Можно ли рассматривать соперничество и сотрудничество потенциальных и фактических конкурентов как фактор бизнес-коммуникаций между ними?

11. Подтвердите или опровергните тезис, что «…в реальной жизни сотрудничество и конкуренция обычно проявляются в одних и тех же бизнес-коммуникациях».

12. Чем руководствовались предприниматели, принимая решение о начале сотрудничества?

13. В какой форме осуществляется сотрудничество предпринимателей?

14. В чем состоят преимущества прямых продаж продукции?

15. С какой целью формируются бизнес-коммуникации с общественностью?
16. В чем состоит управление PR-коммуникациями?
17. Каковы атрибуты предпринимательского имиджа?
18. Что предпринимают бизнес-единицы для создания благоприятного имиджа?
19. Назовите причины, определяющие важность коммуникаций субъектов предпринимательства со СМИ.
20. Какие существуют группы смешанных бизнес-коммуникаций? Приведите примеры смешанных бизнес-коммуникации, в которых сотрудничество сторон преобладает над их соперничеством.
21. Каковы особенности бизнес-коммуникаций с партнерами посредством франчайзинга и аутсорсинга? Приведите примеры известных вам схем смешанных бизнес-коммуникаций.
22. В чем состоят особенности создания и деятельности предпринимательских сетей? Каковы их преимущества?
23. Что входит в состав смешанных бизнес-коммуникаций, в которых соперничество сторон преобладает над их сотрудничеством?
24. Какие методы коммуникаций с враждебно настроенными конкурентами, на ваш взгляд, наиболее эффективны?
25. Почему предприниматели должны быть готовы к взаимодействию с субъектами криминального бизнеса?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве

Задания 1 типа

1. В чем состоит специфика стартовых конкурентных позиций участников рынка?
2. В чем отличие конкурентного позиционирования от маркетингового позиционирования?
3. Что собой представляют интегральные оценки конкурентных позиций участников рынка? Что к ним относится?
4. Как оцениваются конкурентные позиции соперников?
5. Может ли определяться размер доли рынка компаний в результате механического суммирования долей рынка по направлениям и предметам их деятельности?
6. Что означает для участников рынка конкурентная устойчивость их позиций в конкурентной среде бизнеса?
7. По каким критериям различаются между собой конкурентные позиции компаний?

8. В каких случаях конкурентная позиция субъекта предпринимательства является устойчивой, доминирующей, подчиненной?

9. При какой рыночной доле, занимаемой компанией на рынке однородных товаров в России, США она признается доминирующей?

10. Всегда ли наличие доминирующей конкурентной позиции на рынке позволяет участникам рынка устойчиво доминировать в конкурентной среде?

11. Какая конкурентная позиция на рынке признается монопольной?

12. Возможно ли существование монополизированных рынков, на которых отсутствовала бы конкуренция?

13. Всегда ли под монополией понимается крупное предприятие?

14. Как называется явление на рынке, когда конкурентное доминирование субъектов предпринимательства отсутствует?

15. Достоинства и недостатки «силового» определения конкурентного статуса,

16. Информационное маневрирование в процессе обустройства информационного пространства конкуренции.

17. Качество, скорость и интенсивность конкурентных действий как их параметры.

18. Классификация конкурентов А. Юданова.

19. Классификация конкурентных ситуаций.

20. Классификация стратегий конкурентных действий различных авторов.

21. Классификация тактических моделей конкурентных действий.

22. Количественное определение доминирующих конкурентных позиций.

23. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка.

24. Комплексные тактические маневры участников рынка в рамках различных стратегий конкуренции.

25. Конкурентная разведка и контрразведка как методы конкурентных действий.

Задания 2 типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели; конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах. (

2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы участников рынка.

3. Приведите примеры конкурентных статусов дебютантов: безусловные дебютанты.

4. Приведите примеры конкурентных статусов лидера: драйверы конкурентной среды.

5. Охарактеризуйте конкурентный статус участников рынка и специфика выполняемой ими конкурентной функции

6. Охарактеризуйте конкурентоспособность участников рынка. Приведите примеры индикаторов конкурентоспособности участников рынка

7. Охарактеризуйте виды конкурентов. (

8. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве.

9. Охарактеризуйте контроль совершения конкурентных действий.

10. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии интеграции.

11. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии кооперации с конкурентами.

12. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии монополизации.

13. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии простого обособления

14. Приведите примеры лидерства в результатах, ресурсах и конкурентных действиях.

15. Охарактеризуйте категории лидеры в конкуренции и монополисты

16. Охарактеризуйте междисциплинарные параллели в конкурентном анализе.

17. Охарактеризуйте методы конкурентных действий участников рынка.

18. Приведите примеры модели двойного, многоцелевого и тотального наступления.

19. Приведите примеры модели прямой, косвенной и смешанной обороны.

20. Охарактеризуйте мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.

21. Приведите примеры наполнения привлекательными образами внешних атрибутов бизнеса.

22. Приведите примеры направлений конкурентных действий.

23. Охарактеризуйте оборонительную тактику действий участников рынка.

24. Охарактеризуйте операционные тактические маневры участников рынка.

25. Приведите примеры классификация стратегического окружения участников рынка.

Задания 3 типа

1. Изучив содержание Ситуации 1 и ответьте на вопросы:

Какая стратегия реализуется GM в данном случае?

Каковы причины реализации такой стратегии GM?

Чем в данном случае стратегия отличается от тактики? Обоснуйте свой ответ.

Чьи интересы учитывает GM при реализации своей стратегии? И почему?

Как GM может обеспечить себе выгоду при реализации своей стратегии?

Какими способами и методами конкурентных действий GM реализует свою стратегию?

2. Ознакомьтесь с Ситуацией 2 и ответьте на вопросы:

Какие методы конкуренции описаны в ситуации?

Выявите направления конкуренции «вокруг товаров, услуг, работ», в рассмотренной ситуации.

Укажите, каким образом в рассмотренной ситуации раскрывается конкуренция за такой предмет как «конкурентные действия»?

Укажите на конкурентные ресурсы, получаемые из внешних источников, и используемые компанией в рассмотренной ситуации.

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компании, рассмотренной в ситуации?

Против кого совершаются данные действия?

3. Ознакомьтесь с Ситуацией 3 и ответьте на вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компании, рассмотренной в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компании, рассмотренной в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренной в ситуации компании.

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

У Gillette была бритва Super Blue Blade, но фирма выпускает Tгас II с двумя лезвиями. Позже они выпускают бритву Atra, с двумя лезвиями и плавающей головкой. Как можно охарактеризовать направление, тип, вид и метод данных конкурентных действий?

Против кого совершаются данные действия?

Зачем Gillette стала выпускать одноразовые бритвы Good News?

Против кого совершаются данные действия?

4. Ознакомьтесь с Ситуацией 4 и ответьте на вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компаний, рассмотренных в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компаний, рассмотренных в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренных в ситуации компаний.

Укажите на чужие конкурентные отличия, используемые компаниями в рассмотренной ситуации как ресурсы участия в конкуренции.

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компаний, рассмотренной в ситуации?

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

В чем проявляется конкурентное взаимодействие между компаниями Apple и Samsung?

Какая конкурентная позиция Apple дает компании конкурентное преимущество по отношению к соперникам, позволяя диктовать цены?

Почему Samsung является в настоящее время основным производителем и поставщиком комплектующих для Apple?

Можно ли трактовать бездействие Apple к другим поставщикам как отсутствие каких- либо действий вообще?

Что понимается под характером конкурентных действий участников рынка? Каков характер конкурентных действий между Apple и Samsung?

5. Ознакомьтесь с Ситуацией 4 и ответьте на вопросы:

Охарактеризуйте конкурентные позиции компаний, рассмотренных в ситуации.

Дайте свою оценку конкурентоспособности компаний, рассмотренных в ситуации, и обоснуйте свой ответ.

Укажите, каковы результаты конкуренции, рассмотренных в ситуации компаний.

Укажите на чужие конкурентные отличия, используемые компаниями в рассмотренной ситуации как ресурсы участия в конкуренции.

Что в данной ситуации можно сказать о качестве и силе конкурентных действий компаний, рассмотренной в ситуации?

Выявите в данной ситуации методы конкуренции «за информацию».

В чем проявляется конкурентное взаимодействие между компаниями Apple и Samsung?

Какая конкурентная позиция Apple дает компании конкурентное преимущество по отношению к соперникам, позволяя диктовать цены?

Почему Samsung является в настоящее время основным производителем и поставщиком комплектующих для Apple?

Можно ли трактовать бездействие Apple к другим поставщикам как отсутствие каких- либо действий вообще?

Что понимается под характером конкурентных действий участников рынка? Каков характер конкурентных действий между Apple и Samsung?

6. Ознакомьтесь с Ситуацией 4 и ответьте на вопросы:

Какие методы конкуренции описаны в ситуации? Охарактеризуйте их по многокритериальной классификации.

Какие конкурентные действия «за ресурсы» описаны, в рассмотренной ситуации?

Какие из 5 сил конкуренции М.Портера проявляются в описанной ситуации?

Какая конкурентная позиция Apple дает компании конкурентноепреимущество по отношению к соперникам, позволяя диктовать цены?

Почему Samsung является в настоящее время основным производителем и поставщиком комплектующих для Apple?

Можно ли трактовать бездействие Apple к другим поставщикам как отсутствие каких- либо действий вообще?

Что понимается под характером конкурентных действий участников рынка? Каков характер конкурентных действий между Apple и Samsung?

7. Ознакомьтесь с ситуацией 5 и ответьте на вопросы:

Что включают в себя дезинтеграционные процессы в современном бизнесе?

Для каких субъектов предпринимательства характерна стратегия дезинтеграции?

В каких случаях компании вынуждены применять стратегию дезинтеграции?

В чем обвинили компанию ALcoe? Какие она осуществляла действия, противоречащие американскому антимонопольному законодательству?

В каких случаях дезинтеграция принимает форму демонополизации?

8. Ознакомьтесь с Ситуацией 6 и ответьте на вопросы:

На каких целевых установках базируется стратегия кооперации сконкурентами?

Каковы особенности участников рынка, прибегающих к стратегиикооперации с конкурентами?

Предполагает ли эта стратегия заключение между участниками рынка официальных соглашений?

Для каких предпринимательских фирм характерно применение стратегии кооперации?

Каковы основные объективные причины, обуславливающие выборучастниками рынка стратегии кооперации?

Что представляет собой вертикальная и горизонтальная кооперация?

Какой стратегии придерживались компании Nissan и Renault, объединив свои усилия в стратегическом альянсе? Какие выгоды получают участники аналогичных альянсов и существуют ли при этом риски?

Каковы стереотипы стратегии кооперации?

Какие выгоды получают участники аналогичных альянсов и какие риски они несут?

9. Ознакомьтесь с Ситуацией 7 и ответьте на вопросы:

Что представляет собой стратегический альянс в предпринимательстве?

Почему стратегические альянсы связывают фирмы между собой гораздо прочнее, чем обычные сделки?

Что является в России примером подобных альянсов?

Как называются стратегические альянсы в США? Приведите примеры таких объединений.

Является ли объединение компаний IBM, Apple и Motorola для совместной разработки микропроцессора стратегическим альянсом?

Устраняет ли такое сближение с конкурентами: IBM, Apple, Motorola необходимость соперничества между ними?

Каким правилам кооперации на рынке необходимо следовать участникам рынка при реализации стратегии кооперации?

Что представляет собой картелирование бизнеса?

По каким направлениям заключаются картельные соглашения?

10. Ознакомьтесь с Ситуацией 6 и ответьте на вопросы:

Какая стратегия реализуется российскими туроператорами в данном случае? Как принимается решение о реализации этих стратегии?

Каковы причины реализации этих стратегии российскими туроператорами?

Чем в данном случае стратегии отличаются от тактических действий? Обоснуйте свой ответ.

Чьи интересы учитывают российские туроператоры при реализации своих стратегии? И почему?Как российские туроператоры могут обеспечить себе выгоду прireализации своих стратегии?

Какими способами и методами конкурентных действий российские туроператоры реализуют свои стратегии?

11. Ознакомьтесь с Ситуацией 7 и ответьте на вопросы:

Охарактеризуйте роль стратегического планирования,

осуществляемого компанией Shell Oil, в достижении ею стратегически значимых конкурентных результатов?

Поставив себя на место руководителей Shell Oil, постарайтесь определить, основополагающие цели конкурентных действий данной компании, а также основные моменты ее конкурентной стратегии.

Из каких этапов состоит процедура разработки конкурентной стратегии Shell Oil?

Каковы основополагающие цели конкурентных действий Shell Oil?

12. Ознакомьтесь с Ситуацией 8 и ответьте на вопросы:

Как проявляются направления государственной конкурентной политики Франции и США в данной ситуации?

Защита или развитие конкуренции – в данной ситуации является целью органов власти Франции и США?

Согласны ли Вы с тем, что водители такси пользуются государственными органами Франции и США для ограничения рыночной власти Uber?

В чем монопольное положение Uber во Франции и США?

Как в данной ситуации органы власти Франции и США проявляли себя антимонопольным конфигуратором национально рынка?

С помощью чего субъекты предпринимательства в данной ситуации могут отстаивать свои законные интересы?

13. Ознакомьтесь с Ситуацией 9 и ответьте на вопросы:

Как доказывается наличие картеля? В чем опасность картеля для рыночной конкуренции? Доказано ли существование картеля в данной ситуации?

Какова ответственность за нарушение законодательства о защите конкуренции в виде картеля?

Как проявляются направления государственной конкурентной политики в данной ситуации?

Защита или развитие конкуренции – в данной ситуации является целью органов власти?

Какими стратегиями пользовались спичечные заводы?

Как в данной ситуации государство проявляло себя антимонопольным конфигуратором национально рынка?

С помощью чего субъекты предпринимательства в данной ситуации могут отстаивать свои законные интересы?

14. Ознакомьтесь с Ситуацией 10 и ответьте на вопросы:

Как проявляются направления государственной конкурентной политики в данной ситуации?

Защита или развитие конкуренции – в данной ситуации является целью органов власти?

Согласны ли, вы с тем, что в данной ситуации государство является неотъемлемой частью самой конкурентной среды? Ответ аргументируйте.

Каковы мотивы участия в конкуренции ОАО РЖД и страховых компаний?

Какими ресурсами обладает ОАО РЖД против страховых компаний?

В чем выражается доминирующая позиция ОАО РЖД против страховых компаний?

Что позволяет доминирующая позиция ОАО РЖД?

Как в данной ситуации государство проявляло себя антимонопольным конфигуратором национально рынка?

Какова ответственность за нарушение законодательства о защите конкуренции в части злоупотребления доминирующим положением?

15. Ознакомьтесь с Ситуацией 11 и ответьте на вопросы:

Как проявляются направления государственной конкурентной политики в данной ситуации?

Защита или развитие конкуренции – в данной ситуации является целью органов власти?

Согласны ли, вы с тем, что в данной ситуации государство является неотъемлемой частью самой конкурентной среды? Ответ аргументируйте.

Каковы мотивы участия в конкуренции действия ОАО «ТРК «ТВТ»?

Какими ресурсами обладает действия ОАО «ТРК «ТВТ»?

В чем выражается доминирующая позиция действия ОАО «ТРК «ТВТ»?

Что позволяет доминирующая позиция ОАО «ТРК «ТВТ»?

Доказан ли факт злоупотребления доминирующим положением действия ОАО «ТРК «ТВТ» в данной ситуации?

Какова ответственность за нарушение законодательства о защите конкуренции в части злоупотребления доминирующим положением?

16. Ознакомьтесь с Ситуацией 12 и ответьте на вопросы:

При каких условиях фиксируется недобросовестная конкуренция субъектов предпринимательства?

Как доказывается факт недобросовестной конкуренции? В чем опасность недобросовестной конкуренции для рынка? Доказан ли факт недобросовестной конкуренции ООО «Омского завода плавленых сыров» в данной ситуации?

Какова ответственность за нарушение законодательства о защите конкуренции в части недобросовестной конкуренции?

17. Ознакомьтесь с Ситуацией 13 и ответьте на вопросы:

Лидером какого рынка являлась компания Ford в рассматриваемом кейсе?

По каким показателям, описанным в данном случае, можно было судить о лидерстве Ford?

О каких сферах бизнеса идет речь в данном случае? Какие компании выступали претендентами на лидерство?

Что делали представители Ford, чтобы обеспечить свое лидерство?

По каким причинам Ford утратил свое лидерство?

Какие рыночные процессы были определяющими при оценке рыночного лидерства Ford?

Что вы можете посоветовать автомобильной компании?

Охарактеризуйте конкурентный статус Ford на описываемом рынке.

18. Ознакомьтесь с Ситуацией 14 и ответьте на вопросы:

К какому уровню конкурентного поведения следует отнести действия, рассмотренные в ситуации к тактическому или стратегическому? В чем выражалась стратегия конкурентных действий Toyota? Чем она отличалась от тактики конкурентных действий в рассмотренной ситуации?

Каков характер конкурентного взаимодействия в рассмотренной ситуации?

Какие действия, направленные на исследование конкурентной среды, предприняла компания Toyota, прежде чем осуществить очередной прорыв на автомобильный рынок США?

Какова стратегия конкурентных действий Toyota в соответствии с предложенными в учебнике классификации? (Котлера, Ламбена,

Портера, Рубина).

Предположите, как проходила разработка тактических операций и организационных сценариев проведения рассмотренных конкурентных действий Toyota?

19. Ознакомьтесь с Ситуацией 15 и ответьте на вопросы:

Кого в данной ситуации можно назвать ситуационными соперниками?

Каким образом организован ситуационный менеджмент конкурентных действий табачных компаний?

Чем может закончиться это противоборство? Как проявляется ситуационное творчество, как оно реализуется в действиях табачных компаний в описанном в кейсе случае?

Признаками каких ситуаций обладает описанный случай: дебютных ситуаций, ситуаций миттельшпиля, ситуаций эндшпиля?

Как происходит смена тактических ситуаций в данном случае?Чего добиваются табачные компании?

Как начинаются и завершаются циклы в данном случае? Что может свидетельствовать о завершении ситуации?

20. Ознакомьтесь с Ситуацией 4 и ответьте на вопросы:

Что будет являться важной тактической задачей компаний – конкурентов Samsung и Apple, если они выпускают идентичную продукцию и объектом соперничества по существу являются лишь товарные марки?

Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление производителей планшетов? Что является объектами наступления производителей планшетов?

Данная тактика является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции?

Наступательная тактика реализуется конкурентным прессингом, или атакой, или штурмом, или наездом?

В какой стратегии производители планшетов применяют наступление?

Рассматриваемое в ситуации наступление является фронтальным, или форсированным, или скрытым, или фланговым, или тотальным, или многоцелевым?

Какие универсальные фронтальные наступательные операции реализуются в данной ситуации?

21. Ознакомьтесь с Ситуацией 16 и ответьте на вопросы:

Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление Audi и BMW? Что является объектами наступления

автомобильных корпораций?

Рассматриваемая тактика автомобильных корпораций является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции?

Наступательная тактика Audi и BMW реализуется конкурентным прессингом, или атакой, или штурмом, или наездом?

Данное наступление Audi и BMW является фронтальным, или форсированным, или скрытым, или фланговым, или тотальным, или многоцелевым?

Какие универсальные фронтальные наступательные операции реализуются Audi и BMW в данной ситуации?

Какая дифференциация произошла в данной ситуации?

22. Ознакомьтесь с Ситуацией 5 и ответьте на вопросы:

Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление Юнимилк? Что является объектами наступления Юнимилк?

Данная тактика Юнимилк является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции?

Наступательная тактика Юнимилк реализуется конкурентным прессингом, или атакой, или штурмом, или наездом?

В какой стратегии Юнимилк применяет наступление?

Данное наступление Юнимилк является фронтальным, или форсированным, или скрытым, или фланговым, или тотальным, или многоцелевым?

Какие универсальные фронтальные наступательные операции реализуются Юнимилк в данной ситуации?

Какая дифференциация Юнимилк произошла в данной ситуации?

Какова структура рынка молочной продукции? Как проявляют себя российские и зарубежные компании этого рынка?

Охарактеризуйте конкурентные позиции Юнимилк, до и после запуска «Смешариков».

Когда бизнес приобретает признаки конкурентной устойчивости? Обладают ли компания Юнимилк признаками конкурентной устойчивости?

Являются ли они спойлерами для всех, кому адресованы их конкурентные действия?

Как позиционирует себя Юнимилк в приведенном материале?

23. Ознакомьтесь с Ситуацией 17 и ответьте на вопросы:

Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление сетевых продавцов техники? Что является объектами наступления сетевых продавцов техники?

Какая дифференциация сетевых продавцов техники произошла в данной ситуации?

Охарактеризуйте конкурентные позиции сетевых продавцов техники, до и после наступательных действий.

Обладают ли сетевые продавцы техники признаками конкурентной устойчивости?

Являются ли они спойлерами для всех, кому адресованы их конкурентные действия?

Как позиционируют себя Эльдорадо и Техносила в приведенномматериале?

24. Ознакомьтесь с Ситуацией 18 и ответьте на вопросы:

Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление Datril? Что является объектами наступления Datril?

Данная тактика Datril является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции?

Наступательная тактика фармацевтических компаний реализуетсяконкурентным прессингом, или атакой, или штурмом, или наездом?

Какие универсальные фронтальные наступательные операции Tylenol и Datril реализуются в данной ситуации?

Какая дифференциация фармацевтических компаний произошла в данной ситуации?

Охарактеризуйте конкурентные позиции фармацевтических компаний, до и после наступательных действий.

Обладают ли фармацевтических компаний признаками конкурентной устойчивости?

Являются ли они спойлерами для всех, кому адресованы их конкурентные действия?

Как позиционируют себя Tylenol и Datril в приведенном материале?

25. Ознакомьтесь с Ситуацией 19 и ответьте на вопросы:

Сформулируйте основную тактическую задачу, которую решает наступление «Бургер Кинг» против «Макдоналдса? Что является объектами наступления «Бургер Кинг»?

Данная тактика «Бургер Кинг» является наступлением внутри одной продуктовой группы, при отраслевой или межотраслевой конкуренции?

Наступательная тактика «Бургер Кинг» реализуется конкурентным прессингом, или атакой, или штурмом, или наездом?

В какой стратегии «Бургер Кинг» применяет наступление?

Данное наступление «Бургер Кинг» является фронтальным, или форсированным, или скрытым, или фланговым, или тотальным, или многоцелевым?

Обладают ли «Бургер Кинг» признаками конкурентной устойчивости?

Являются ли они спойлерами для всех, кому адресованы их конкурентные действия?

Как позиционирует «Бургер Кинг» в приведенном материале?

Кейс №1

Уход по правилам General Motors

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи новых легковых и легких коммерческих (LCV) автомобилей в России в марте 2015 г. упали на 42,5 %, до 139,9 тыс. машин. За три месяца с начала года объем продаж сократился на 36,3 %, до 383,7 тыс. машин. Глава Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер считает, что мартовские продажи «не намного хуже, чем ожидалось», отмечая, что обвал спроса предсказуемо связан со всплеском покупок в конце прошлого года и значительным ростом цен на автомобили в начале этого года.

Всю историю работы корпорации GM в России можно охарактеризовать двумя словами: ничего серьезного. Неудачный опыт сотрудничества с АвтоВАЗом в конце 1990-х – начале 2000-х, отверточная сборка на калининградском «Автоторе», по сути, минимизация налогов и таможенных платежей, создание собственного производства в Санкт-Петербурге, которое так и не получило сколько-нибудь серьезных вложений для углубления локализации, – все это говорит о том, что для GM Россия не является стратегическим рынком. Российские планы автоконцернов семи-восьмилетней давности основывались на оптимистичных прогнозах продаж на уровне 3,5 млн новых автомобилей в год. При таком раскладе даже 8–10 % рынка, на которые могла рассчитывать GM, выглядели неплохо. 300 тыс. машин в год уже могли окупить вложения в локализацию производства. Но как только стало понятно, что реальность раза в три скромнее, GM предпочла оперативно свернуть бизнес, ведь она не увязла в России так глубоко, как, например, Volkswagen или Hyundai.

«Ситуация на рынке не оправдывает серьезных инвестиций в повышение уровня локализации, – цитируют информационные агентства гендиректора Opel Group Карла-Томаса Нойманна. – Нам пришлось принять решительные меры в России, чтобы защитить наш бизнес».

У GM финансовая ситуация складывается не лучшим образом: корпорация уже несколько лет находится в стадии реорганизации, перед европейским отделением стоит задача в 2016 г. выйти из убыточности. Так что стагнирующий российский рынок компании ни к чему.

General Motors объявил о реструктуризации бизнеса в России. Компания закроет почти все производственные площадки в стране. Сборка на калининградском «Автоторе» остановлена в феврале, на мощностях группы ГАЗ в Нижнем Новгороде – прекратится до конца года, на основном заводе в Петербурге уже не работают главные линии, до июня продолжится только крупноузловая сборка. Затем он будет законсервирован. Сохранится только GM-АвтоВАЗ, но проект создания новой Chevrolet Niva заморозят.

В пресс-релизе компании приводятся слова гендиректора Opel Group Карла Томаса Ноймана о том, что автомобилям GM так и не удалось достичь «достаточного» уровня локализации в России, а ситуация на рынке не оправдывает серьезных инвестиций. Текущий уровень локализации в GM не раскрывают. Соглашение о промсборке, заключенное автоконцерном с властями России, предполагало достижение 60 % к 2020 г. Теперь оно «приостановлено». В результате GM потеряет льготы по импорту компонентов в страну, но зато освободится от каких-либо обязательств. По данным источников «КоммерсантЪ», по условиям соглашения компания может возобновить работу в любой момент без каких-либо санкций. Планирует ли GM воспользоваться этим, в компании не комментируют.

Таким образом, GM теперь будет продавать в России только импортные машины, причем серьезно изменив модельный ряд. В нем останутся только автомобили премиум-класса – вся линейка Cadillac плюс Chevrolet Tahoe, Camaro и Corvette. Более дешевые Chevrolet, а также все Opel продаваться в стране не будут, что позволит «избежать

серьезных инвестиций в рынок с неясной долгосрочной перспективой». Концерн подчеркивает, что сохраняет ответственность за гарантию и сервис, а дилерам предложит перезаключить контракты и авторизоваться под сервисные услуги. Число дилеров при этом сократится со 160 до «нескольких десятков» (дилеров Cadillac уже сейчас всего 26).

Продажи GM в России в 2014 г. упали на 26,4 %, до 189,5 тыс. машин, доля на рынке снизилась на 1,7 процентного пункта, до 7,6 %. Продажи Opel уменьшились на 20,2 %, до 65 тыс. машин, Chevrolet – на 29,5 %, до 123,2 тыс. машин, Cadillac – на 12,5 %, до 1,3 тыс. машин. За январь–февраль продажи упали на 74,6 %, до 8,4 тыс. машин, доля на рынке сократилась до 3,4 %. Продажи Opel упали на 81,8 %, до 2 тыс. машин, Chevrolet – на 71,2 %, до 6,3 тыс. машин, Cadillac – на 59,3 %, до 72 машин.

Затраты GM на реструктуризацию составят около 600 млн долл. – это расходы на «трансформацию» дилерской сети, отмену контрактов, увольнение сотрудников и распродажу стоков со скидками. Сокращенным работникам (около 1 тыс. человек) предложат семь месячных окладов, но уже очевидно, что вокруг увольнений могут возникнуть конфликты: Федерация независимых профсоюзов недавно потребовала увеличить компенсационный пакет до 18 окладов. GM также придется нести ежегодные расходы на поддержание законсервированного завода (земельный участок площадью 94 га и 104,2 тыс. $м^2$ производственных помещений): охрану, налоги и коммунальные услуги.

Более того, об уходе Opel и бюджетных Chevrolet дилеры узнали, как и все, из СМИ. «Дилеры не получали официальных уведомлений о разрыве контрактов»,– сообщил президент ассоциации «Российские автодилеры» Владимир Моженков. Эту информацию подтвердили все опрошенные «Деньгами» ритейлеры. Уход бренда с рынка – это не что-то экстраординарное, как говорят дилеры. Однако, по информации «Денег», когда уходил, например, Seat, то прежде чем объявить об этом в СМИ, импортер согласовал все нюансы с дилерами, затем последовало официальное уведомление, только потом пресс-релиз. Дилерам дали скидки на оставшиеся автомобили, а освободившиеся площади предложили занять другими марками концерна Volkswagen.

В практике GM тоже есть опыт вполне цивилизованного расставания с партнерами, говорит директор по развитию бизнеса Олег Дацкив. В 2008 г. в США GM, находясь в состоянии санации, свернула производство по нескольким маркам и на 20 % сократила дилерскую сеть. Компенсации ритейлерам составили от нескольких сотен тысяч до нескольких миллионов долларов. Это при том, что в США требования автопроизводителей к дилерам значительно скромнее, чем в нашей стране.

В России же минимальный объем вложений в дилерский центр, говорит Олег Дацкив, составляет 500 тыс. долл., если открывать этот центр в регионе, в уже готовом здании «вместо мебельного магазина». В Москве же затраты начинаются с 8 млн долл. Разумеется, все оборудование и фирменное оформление должны быть закуплены у импортера. По словам Олега Дацкива, дилеры, которые открывали свои центры после 2007 г., когда авторитейл перестал быть высокомаржинальным, вряд ли отбили вложения. Президент Favorit Motors Владимир Попов напоминает, что в последний год дилерам пришлось потратиться на ребрендинг Opel, переделав шоу-румы в новом фирменном стиле.

Условия расторжения контрактов с дилерами GM также не комментирует. Именно поэтому никто из них не берется рассуждать, что делать дальше: сначала надо увидеть документы.

В дилерском сообществе активно обсуждается инициатива пожаловаться на GM в Федеральную антимонопольную службу. Аналитики авторынка пола

Кейс №2

Конкурентные действия Gillette

До 1960 г. Gillette занимала весь американский рынок средств для влажного бритья. Сначала посредством продукта под названием Blue Blade, а потом с помощью Super Blue Blade. Когда в начале 1960-х гг. на рынок ворвалась другая фирма, Wilkinson Sword, со своими нержавеющими лезвиями, Gillette оказалась в растерянности. Затем в 1970 г. Wilkinson Sword представила лезвие, запаянное в пластик «под оптимальным для бритья углом». Но к тому моменту Gillette уже пришла в себя. Очень скоро Gillette выпустила Trac II – первую в мире бритву с двумя лезвиями. «Два лезвия лучше, чем одно», –

гласила реклама Trac II.

В 1976 г. Gillette представила первую бритву с двумя лезвиями на подвижной головке под названием Atra. Потом Gillette не стала долго ждать и выпустила Good News – недорогую одноразовую бритву (с двумя лезвиями – меньше нельзя). Новый продукт, несмотря на свое название, не стал хорошей новостью для держателей акций Gillette. Производство его было дороже, а продавался он дешевле, чем многоразовые бритвы. Так что любой, кто покупал Good News вместо Atra или Trac II, наносил компании ущерб.

Кейс №3

Конкурентное взаимодействие компаний Apple и Samsung

Apple всегда считалась новатором, задающим тон на рынке смартфонов и планшетов. В 2007 г., когда успех Apple казался непревзойденным, сложно было представить, что кто-то может составить ей достойную конкуренцию. Весной 2012 г. Samsung впервые удалось опередить Apple по продажам смартфонов, а Nokia – по количеству проданных мобильных телефонов. Более того, II квартал 2012 г. позволил Samsung продать на 10 млн смартфонов больше, чем Apple, и сохранить первенство.

Судебное разбирательство, инициированное Apple, в какой-то степени подчеркивает уязвимость компании. Как бы представители Apple ни пытались сохранить видимость недосягаемости, на рынке смартфонов доминируют два производителя: Apple и Samsung.

Из партнеров в конкуренты

Apple и Samsung – давние партнеры. С 2001 г. Samsung поставлял для Apple процессоры и дисплеи для iPod. Все было прекрасно, пока Samsung занимался телевизорами и лэптопами, а Apple – «айподами» и «маками». Дружба прекратилась, когда быстрый успех Samsung на рынке смартфонов стал угрожать первенству Apple. Из 9 кварталов (2010–2012) темпы роста проданных мобильных устройств Apple только дважды превышали аналогичный показатель Samsung (рис. 1).

Выход первого смартфона Samsung Galaxy вызвал бурный рост продаж во второй половине 2010 г.

Рис. 1. Рост продаж устройств Apple и Samsung, % к предыдущему кварталу (в деньгах)

Всего за год Samsung удалось почти вдвое (с 17 до 32,6 %) увеличить свою долю на рынке смартфонов. Ключевую роль в этом триумфе сыграла линейка Galaxy.

В чем суть разбирательства?

Официальной датой начала судебной эпопеи можно считать 15 апреля 2011 г., когда Apple подал в калифорнийский суд иск против Samsung. Юристы Apple указывали, что 21 модель телефонов Samsung, а также планшеты Galaxy Tab очень похожи на аналогичные

продукты от Apple и своей «похожестью» нарушают права компании на интеллектуальную собственность. Надо сказать, что параллельно Apple подавал в суд на HTC и Motorola – других основных производителей смартфонов на базе Android ОС.

Уже 22 апреля Samsung предпринял ответный шаг и подал в суд на Apple в Корее, а спустя неделю и в США, обвиняя конкурента в нарушении прав на технологии, относящиеся преимущественно к стандарту связи 3G.

Разбирательства затронули США, Австралию, Великобританию, Японию и большую часть Европы. Apple настаивал на запрете продаж Galaxy Tab 10.1 в Германии, Австралии, США и Великобритании и Galaxy Nexus в США.

В результате с 26 июня 2012 г. продажи Tab 10.1 были запрещены в США. Кроме того, на пять месяцев были запрещены продажи и в Германии. Только Великобритания отказала в иске, судья Колин Бирс заявил, что Samsung Galaxy Tab 10.1 все равно «не такой прекрасный», как продукция Apple, а значит, и воровства не было.

В США продажи Galaxy Nexus были приостановлены на 10 дней, но 9 июля 2012 г. все же начались. Samsung, в свою очередь, удалось запретить продажи iPad в Австралии осенью 2011 г., а вот попытки не пустить к потребителю iPhone 4S во Франции и Италии провалились.

Промежуточный вердикт

По решению суда от 24 августа 2012 г. Apple получит 1 млрд долл. в качестве компенсации за нарушение шести из семи заявленных патентов Apple, что почти втрое меньше изначального запроса Apple.

Для Samsung сумма в 1 млрд долл. не была критична, учитывая, что только от Apple Samsung получил 9 % дохода в 2011 г., что эквивалентно 10,5 млрд долл.

К тому же на балансе Samsung находится 7,6 млрд долл. свободных средств. По оценкам аналитиков Morgan Stanley, в 2012 г. Samsung потерял на этом судебном разбирательстве от 2 до 4 % операционной прибыли.

Однако представители Samsung заявили, что будут подавать апелляцию. Так что разбирательство может затянуться на годы. Пока суд не сказал последнего слова, Samsung ничего платить Apple не должен.

Очевидно, что Apple судится не за деньги. Фигурирующие в иске 2,75 млрд долл. – это только 1,7 % денег, заработанных Apple за последний год.

Apple пошел в суд в надежде заставить Samsung, а вместе с ним и остальных производителей, «изобретать» свои смартфоны и таким образом терять время.

Apple хочет оторваться от конкурентов, наступающих ей на пятки. Samsung едва ли беспокоил бы Apple, если бы не выпустил серию продуктов Galaxy и не обогнал бы Apple по количеству проданных смартфонов. Сейчас Samsung нет необходимости изобретать что-то новое, он и без этого отлично зарабатывает на смартфонах и хорошо знает, что любят покупатели. А покупатели любят то, что уже есть в iPhone и iPad.

Как Samsung удалось опередить Apple?

Копирование вместо инноваций. В отличие от Apple Samsung не позиционировал себя как пионера и новатора, вместо этого он придерживается последних тенденций на своих рынках и демонстрирует способность к быстрой адаптации. В отличие от Samsung Nokia и Research in Motion слишком поздно поняли, что правила игры на рынке телефонов поменялись. Надеясь сохранить долю рынка, они до последнего делали ставки на свои уникальные преимущества, такие как QWERTY-клавиатура или защищенность сервисов.

Относительная независимость от поставщиков. Помимо того, что Samsung является крупнейшим в мире поставщиком, он обладает мощностями по производству дисплеев, процессоров, памяти, зарядных устройств и прочих комплектующих в своих аффилированных компаниях. По оценкам Morgan Stanley, Samsung производит от 10 до 20 % комплектующих самостоятельно. Собственное производство позволяет добиваться большей совместимости своих компонентов с продуктами других производителей (например, процессоры Samsung Exnos 4412 с 3G, LTE чипами передачи данных).

Стратегия «быстрой адаптации» вкупе с собственными мощностями по производству дает Samsung явное преимущество перед Apple, закупающей все у сторонних производителей. Проблема Apple еще и в том, что мало кто из поставщиков

может в одиночку удовлетворить объем заказов компании. Приходится договариваться со многими.

Ценовой диапазон. Apple изначально ориентировался на продукты «для избранных», хотя в результате iPhone стал скорее массовым. Samsung, наоборот, избрал широкий ценовой коридор, способный удовлетворить каждого пользователя. Это помогло Samsung быстро нарастить долю в различных сегментах рынка и опередить Apple в категории смартфонов и Nokia в категории стандартных мобильных телефонов.

Подход к пользователям. Разница сводится к тому, что Apple является «законодателем мод» на ближайшие полгода – год. Samsung, наоборот, старается качественно делать то, что уже полюбилось пользователям. Чем меньше wow доставляет Apple, тем быстрее падает лояльность пользователей iPhone.

Все было бы проще, не будь Apple и Samsung больше чем просто конкуренты. Samsung – главный поставщик для Apple, Apple обеспечивает Samsung 9 % дохода и более 20 % операционной прибыли. Для обоих испорченные отношения обойдутся дорого, но оба осознанно идут на это. Их противостояние – только вершина айсберга и напрямую затрагивает всю цепочку поставщиков. В худшем случае эта война закончится смещением заказов Apple от Samsung в пользу других поставщиков, при этом Apple, скорее всего, сможет только снизить свою зависимость от Samsung, но не полностью избавиться от нее. Для того чтобы разобраться в том, кто кому нужнее, следует понять, что две компании – конкуренты делают друг для друга.

Смартфоны для Apple и Samsung

За три года (2010–2012) бизнес-модель Samsung заметно изменилась с явным сдвигом в сторону смартфонов, что делает ее более стабильной: продажи смартфонов меньше зависят от деловых циклов. Доля этих устройств в доходах компании в 2011 г. выросла с 36 до 41 %. В случае с Apple iPhone, как известно, является ключевым продуктом, на долю которого пришлось 53 % дохода за последние полгода, а в 2011 г. смартфоны обеспечивали 43,4 %.

Стоит отметить, что смартфоны для Apple – бизнес более прибыльный, чем для Samsung. Маржа iPhone составляет 56 %, операционная маржа iPhone 4S – 43 % (после програмного обеспечения самая прибыльная часть бизнеса Apple). Операционная маржа Galaxy 3 – 37 %, у Galaxy 2 – около 24 %, у Galaxy Note – чуть больше 30 %. Несмотря на это, операционная маржа телефонного бизнеса Samsung заметно выросла благодаря смартфонам: с 11 % в 2010 г. до 20 % в 2012 г. (по оценкам Morgan Stanley).

Благодаря росту доли смартфонов в бизнесе Samsung растет средняя цена проданных девайсов. Например, Galaxy S2 стоит 500 долл., Galaxy Note – 600 долл. С учетом того, что в октябре в продажу поступили Galaxy Note 2, а в первой половине 2013 г. – Galaxy S4, рост цен продолжился. При всем при этом средняя цена мобильных устройств, куда входят и смартфоны, и обычные мобильные устройства, у Samsung близка к 200 долл., что опять же не сравнится с 624 долл. за iPhone.

Пока рост цен – положительный фактор для Samsung, так как это увеличивает маржу компании, а Apple, наоборот, ради удержания доли на рынке смартфонов идет на снижение своей цены, что, естественно, ставит под угрозу его маржу.

Значение Samsung для Apple

На комплектующие, произведенные Samsung, приходится 26 % себестоимости iPhone 4 и 23 % iPhone 4S. Это почти 50 долл. в среднем с дивайса. Однозначно эта доля варьирует для разных продуктов Apple. Проблема Apple сводится к тому, что он не во всем может заменить Samsung как своего крупнейшего поставщика. А если и может технически, то объемы остаются для него проблемой.

Значение Apple для Samsung

Apple – крупнейший клиент Samsung. Ни от кого Samsung не получает столько заказов и прибыли, как от Apple. В 2011 г. Samsung получил от Apple 10,5 млрд долл., в 2013 г., по оценкам Morgan Stanley, доход от Apple составил около 11 % всего дохода Samsung. Apple достаточно отказаться от продуктов и услуг Samsung, чтобы доход и прибыль Samsung снизились. По оценкам iSuppli, Samsung в 2013 г. получил от производства процессоров 7,5 млрд долл., и это на 10 % больше прогнозируемого дохода

от продажи процессоров Morgan Stanley.

Почему Apple будет сложно заменить Samsung?

Объем производственных мощностей. Единственным поставщиком процессоров (начиная с A4) для iPhone и iPad является Samsung. Вероятно, судебные тяжбы спровоцируют Apple активнее искать других поставщиков. Однако проблема в том, что самый очевидный вариант – Тайваньская полупроводниковая компания (TSMC) – не сможет справиться с заказами, так как еще летом TSMC заявляла о том, что не обладает достаточными мощностями для обеспечения необходимого объема чипов по технологии 28-нанометров (эта технология, по мнению экспертов, войдет в основу чипов для iPhone5).

Кроме этого, TSMC и Samsung используют разные технологии при производстве 28-нанометровых схем. Эта разница вынуждает Apple изменить дизайн своих чипов для перехода на чипы TSMC. Это дополнительные издержки для Apple. Однако в долгосрочной перспективе технология TSMC, по мнению экспертов, имеет преимущество перед технологией Samsung. Apple не сможет заменить Samsung в производстве A5 и A6 чипов, однако производителей процессоров A7 может быть как минимум двое.

Интегрированные продукты. Стоит отметить, что Samsung, в отличие от остальных тайваньских поставщиков, владеет технологией совместного, а не отдельного «пакетирования» логических схем и чипов памяти. Это дает преимущество в среднесрочной перспективе с точки зрения стоимости и говорит о том, что другие поставщики обойдутся Apple дороже, чем аналогичные услуги от Samsung.

Технологическое преимущество. Если Apple решит расширить список поставщиков, то по крайней мере с точки зрения наличия мощностей по необходимым технологиям его выбор будет ограничен, так как только Samsung, TSMC и Intel из всех полупроводниковых компаний имеют технологии производства менее 32-нанометров.

Apple не имеет производственных мощностей для своих продуктов, не производит компоненты для них. Вместо этого заказывает комплектующие со всего света. Это дает ему преимущество в наличии необходимых составляющих и в ценах, в основном благодаря более низким ценам производства и труда вне США.

Samsung, выступая поставщиком компонентов для других, получает возможность производить свои компоненты дешевле. «Домашнее» производство компонентов Samsung составляет по оценкам Morgan Stanley 10–20 % всех используемых комплектующих.

Тесные взаимоотношения между Apple и Samsung, конечно, требуют снисходительности соперников друг к другу, но кажется, точка «невозврата» в этих отношениях уже позади. Однако тесная взаимозависимость их друг от друга делает эту войну не очередным конфликтом двух компаний, а борьбой за выживание, которая затрагивает всю цепочку участников рынка смартфонов, капитализация которого оценивается более чем в 200 млрд долл.

Кейс №4

Mobil

Американские компании Exxon и Mobil выделились по решению антимонопольных органов США в начале XX в. из компании Standard Oil Company, а в 1998 г. воссоединились в Exxon Mobil. Это является классическим примером дезинтеграции по решению регулирующих органов. Еще одним примером является компания Alcoe, которая в середине XX в. контролировала 90 % рынка алюминия. При этом она использовала недобросовестные ценовые и неценовые методы конкурентной борьбы на рынке по отношению к соперникам. В частности, компания ввела в действие новые производственные мощности в ожидании повышения спроса на алюминий и удерживала низкие цены, т. е. практически сделала для конкурентов вход на рынок невозможным. В результате она заняла доминирующее положение на рынке. В 1940-х годах ее деятельность была признана незаконной, суд установил в ее действиях нарушение закона Шермана. Компания в принудительном порядке была разделена на несколько независимых.

Кейс №5

Альянс Nissan и Renault

27 марта 1999 г. компании Nissan и Renault подписали соглашение о создании стратегического альянса для достижения роста прибыли обеих компаний. Для Nissan это был седьмой по счету год огромных финансовых потерь. К этому моменту Nissan накопила долг в 22 млрд долл., а из 48 моделей только три были прибыльными.

Компаниями – участниками альянса было создано совместное предприятие для осуществления функции стратегического менеджмента Renault-Nissan B.V., в которое Renault и Nissan вошли с равными долями. Дочерние компании, созданные в рамках альянса, принадлежали Renault-Nissan B.V. Помимо создания совместного предприятия (СП) был также осуществлен двусторонний обмен акциями.

Совет директоров совместного предприятия, состоящий из трех представителей Renault и трех представителей Nissan, занимается разработкой долгосрочной и среднесрочной стратегии развития альянса. Под управлением совета директоров находятся две дочерние организации: RNPO (Renault-Nissan Purchasing Organization) и RNIS (Renault-Nissan Information Services), целью которых являлась оптимизация стратегии закупок и стратегии развития информационных систем соответственно. Более того, для координации совместной деятельности в рамках альянса было организовано координационное бюро, предоставляющее отчетность совету директоров и согласовывающее действия подотчетных комитетов.

Выделение перечисленных групп позволило альянсу Renault-Nissan достичь значительного эффекта синергии в четырех бизнес-процессах, что отражено на рис. 2.

Рис. 3. Объединение функций в рамках альянса Renault — Nissan

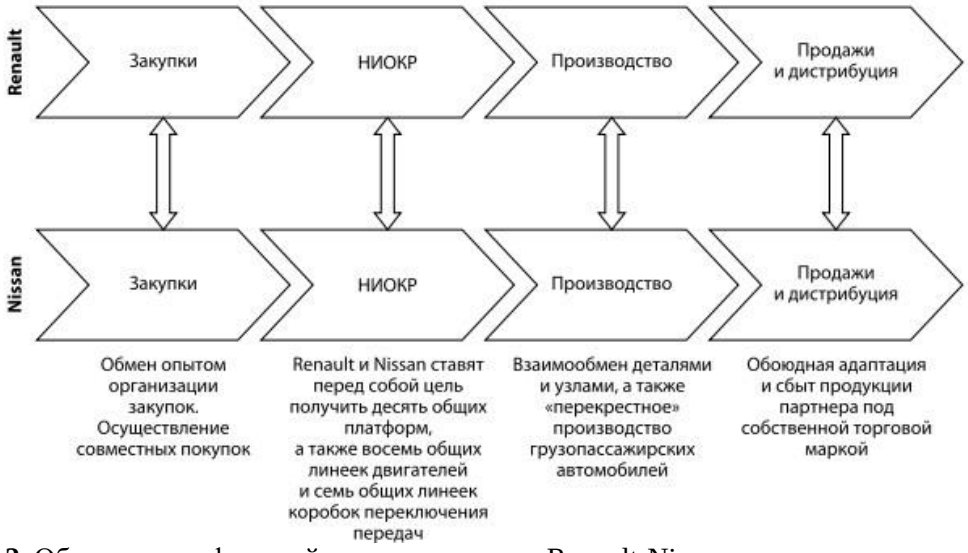


Рис. 2. Объединение функций в рамках альянса Renault-Nissan

В закупках компании разработали новую смешанную модель, совместив в ней все лучшее из старых моделей обеих компаний. Компания Renault привнесла рыночные механизмы в отбор поставщиков, а Nissan – концепцию сетевого развития и жесткий контроль качества входящих комплектующих. Поскольку теперь основная часть закупок осуществляется централизованно, компании получили больше власти над поставщиками.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) также осуществляются совместно. Что позволило значительно сократить издержки на этот процесс и увеличить его эффективность.

Большинство заводов стали производить продукцию сразу обеих компаний, это позволило закрыть часть заводов и максимально загрузить оставшиеся производственные мощности.

Каждая из компаний начала использовать свои сети дистрибуции для продажи продукции партнера. Такой ход позволил компании Nissan выйти на европейский рынок, а компании Renault – на японский.

Альянс способствовал значительно увеличившейся рентабельности и рыночной капитализации обеих компаний с 1999 г. вплоть до глобального экономического

и финансового кризиса 2009 г.

Компания Renault увеличила рыночную капитализацию более чем в три раза – с 8,4 млрд евро до 27,6 млрд евро. Renault заняла 6-е место в автомобильной промышленности в 2007 г., в сравнении с 11-м местом, занимаемым ею в 1999 г. В тот же период рыночная капитализация компании Nissan выросла в четыре раза – с 9 млрд йен до 34,2 млрд йен. Компания заняла 5-е место в 2007 г., в сравнении с 10-м в 1999 г.

Среднее значение операционной маржи за период 1999 – 2007 гг. значительно выросло по сравнению с периодом 1990–1999 гг. Операционная прибыль для Renault увеличилась в 5 раз, с 442 млн евро до 2,126 млрд евро, а для Nissan увеличилась в 8 раз, с 79,6 млрд йен до 636,1 млрд йен.

Продажи

Объединенный объем продаж вырос с 4 989 709 ед. в 1999 г. до 6 090 000 в 2008 г.

Дирекция по закупкам Renault-Nissan (RNPO)

100%-ый охват RNPO наиболее масштабная совместная структура в рамках Альянса, действующая от имени Renault и Nissan. С 1 апреля 2009 г. 100 % закупок Альянса будут осуществляться через RNPO, тогда как в момент создания в 2001 г. они составляли всего 30 %.

Совместные платформы и детали

Совместные платформы и детали (невидимые клиенту, такие как коробки передач или кондиционеры) являются инструментами, которые Альянс использует для снижения расходов на развитие и производство и значительной экономии.

Совместные платформы, а именно платформа B (в частности, на Nissan Tiida/Versa и Renault Clio) и платформа C (в частности, на Renault Mégane/Scénic и Nissan Qashqai), представляют более 50 % совместных продаж Renault и Nissan в 2008 г.

Совместные разработки и обмен двигателями и коробками передач

Для того чтобы извлечь взаимную выгоду из опыта обоих партнеров в области разработок двигателей и коробок передач (Renault для дизельных и Nissan для бензиновых), Альянс совместно разработал двигатели и коробки передач, включая 6-ступенчатую ручную коробку передач и новый дизельный двигатель V6. Также Альянс осуществляет обмен уже существующими двигателями и коробками передач, например, 3,5-литровый двигатель Nissan был использован на автомобиле Renault Laguna и дизельный двигатель Renault объемом 1,5 л был использован на Nissan Qashqai. Всего совместно используются восемь двигателей.

Широкое применение передовых технологий

Renault и Nissan сотрудничают по стратегическим направлениям в области исследований и передовых инженерных технологий. Renault и Nissan совместно разработали план технологического развития, основанный на четырех совместных принципах: Безопасность, Охрана окружающей среды и уменьшение выбросов CO_2, Комфорт и Динамические показатели.

В области технологии с нулевым выбросом CO_2 Renault и Nissan нацелены на создание электромобиля: так, около 20 соглашений были подписаны с правительственными структурами и корпорациями для запуска первого электромобиля в 2010 г. и начала массового производства полной линейки электромобилей в 2012 г.

Стандартизация производства

Система производства Renault, стандарт, используемый на всех заводах Renault, основан на системе производства Nissan. С момента его внедрения производительность Renault выросла на 15 %.

Используя лучшие наработки Renault и Nissan, партнеры по Альянсу разработали объединенную процедуру (Alliance Common Process), или Интегрированную систему производства Альянса (Alliance Integrated Manufacturing System), которая будет использоваться при строительстве заводов Greenfield в Индии (Ченнай) и в Марокко (Танжер).

Совместное производство

В рамках Альянса каждая из компаний имеет возможность использовать производственные площадки своего партнера. В настоящее время на заводах Renault в Корее

производятся автомобили Nissan Almera Classic, а в Бразилии – Brazil Nissan Livina, в то же время на заводах Nissan в ЮАР производятся Renault Sandero, в Мексике – Renault Clio и в Испании – Renault Trafic.

Глобальное присутствие

Благодаря географической комплиментарности Renault и Nissan присутствуют на основных рынках на всех континентах. Исторически позиции Renault сильны в Европе, Северной Африке и Южной Америке; основные рынки Nissan – Япония, Северная Америка, Мексика, Китай и Ближний Восток. С 2005 г. Renault и Nissan совместно осваивают новые территории, например, Индия, для того, чтобы расширить свое глобальное присутствие.

Расширение продуктовой линейки

Альянс способствовал расширению продуктовой линейки обоих партнеров. Nissan увеличил свое присутствие на рынке легкого коммерческого транспорта в Европе, выпуская под своим баджем Renault: Renault Kangoo / Nissan Kubistar, Renault Master / Nissan Interstar, Renault Trafic / Nissan Primastar. Что касается Renault, дизайн автомобиля Koleos был придуман дизайнерами Renault, а разработан специалистами Nissan с использованием технологии полного привода Nissan.

Кросскультурный менеджмент

В качестве глобального промышленного и экономического деятеля Альянс Renault-Nissan накопил уникальный опыт в области кросскультурного менеджмента на всех уровнях. Каждый год более 30 команд, состоящих из сотрудников Renault и Nissan со всех регионов и всех профессий, совместно работают над выявлением возможных синергий и изучением лучшего опыта. Тысячи людей получили кросскультурный опыт, сотрудничая друг с другом с момента основания Альянса.

Кейс №6

Эффект долгосрочного сценарного планирования: компания Shell OiL

Опыт компании Shell OiL – прекрасный пример того, как долгосрочное планирование и разработка возможных сценариев развития бизнеса и конкурентных отношений позволяет компании сохранять и развивать свою конкурентоспособность, выявлять свои слабости и слабости соперников еще до того, как они сами обратят на них внимание.

Суть такого планирования заключается в обнаружении ключевых стратегических неопределенностей, которые показывают возможные удачи и неудачи в бизнесе. На основе «определения неопределенностей» составляются разные комбинации вероятных событий, в том числе с учетом крайних значений, и формируются сценарии событий. Далее, когда существует набор исчерпывающих сценариев, поочередно к каждому из них моделируется ситуация, для которой этот сценарий определяется единственно возможным. На основе этого определяется то, как компания будет действовать при таком сценарии, как будет на это реагировать окружение, определяются прогнозы развития событий и т. д.

Этот метод Shell OiL с успехом применяет при анализе коренных изменений на мировом рынке нефти. Так, компания способна всякий раз заранее определить ситуацию кризиса поставок нефти и повышение цен на нее странами ОПЕК, вовремя прогнозируя тенденции развития отрасли, определяя непредвиденные обстоятельства. Компания не просто пережила нефтяной кризис 1979–1981 гг., но стала одним из мировых лидеров нефтедобывающей промышленности. Компания, предвидя уменьшения поставок нефти с Ближнего Востока, заранее создала обширный флот нефтяных танкеров, по своим объемам соответствующий сократившимся поставкам, а также заменила утраченные поставки долгосрочными форвардными контрактами, согласно которым она произвела предварительные закупки больших объемов нефти по фиксированным ценам.

В 1983 г. никто и не думал о том, что иностранные нефтяные компании могут реализовывать в Советском Союзе свои интересы, его нефть была закрыта от них. Руководство Shell OiL впервые поставило, казалось бы, совершенно неуместный вопрос: что может произойти такого, когда СССР откроет свои запасы иностранным компаниям, в

том числе и Shell? Создав множество сценариев будущего, Shell выявила возможность краха экономики СССР и его распада, а также спрогнозировала улучшение взаимоотношений России с западными странами. Этот сценарий, предложенный задолго до явного проявления кризисных явлений в СССР, оказался полностью соответствующим действительности. Этот сценарий сэкономил Shell огромные деньги. Дело в том, что в 1983 г. компания активно разрабатывала так называемый проект Troll, оцениваемый в 6 млрд долл., направленных на разработку месторождения газа в Северном море. Но согласно предложенному сценарию, СССР из-за кризиса откроет свои запасы, и в Европу хлынет поток дешевой нефти, а это сделает абсолютно нерентабельным проект Troll. Исходя из этого сценария, Shell значительно сократила инвестиции в разработку новых месторождений.

Кейс №7

Протестующие таксисты против Uber

25 июня 2015 г. фаранцузские таксисты в ходе забастовки против сервиса Uber перекрыли дороги к аэропортам Парижа, сообщает France 24. Потасовки с полицией происходят и в центре столицы Франции.

Протестующие заблокировали доступ к аэропортам Шарль-де-Голль и Париж-Орли. Компания «Аэропорт де Пари», управляющая аэровокзалами, предупредила туристов о возможных проблемах.

РБК отмечает, что протестующие также закрыли доступ к Северному вокзалу столицы, откуда ходят высокоскоростные поезда в Лондон и Брюссель. На вокзале Гар-де-Нюр таксисты разбили стекла машины, принадлежащей Uber.

Reuters сообщает, что акции протеста проходят и в других городах Франции. В частности, таксисты закрыли основные магистрали возле Марселя, города Экс-ан-Прованс и международного аэропорта Марсель Прованс.

Протестующие требуют запретить во Франции работу сервиса UberPOP, который позволяет людям без лицензии таксиста подрабатывать частным извозом. Услуги сервиса обходятся пользователям дешевле традиционных такси, что вызывает возмущение у работников таксопарков. Стоимость лицензии таксиста в Париже может превышать 100 тыс. евро, отмечает «Интерфакс».

Официальный представитель французского правительства Стефан ле Фоль заявил, что UberPOP действительно работает нелегально, но предложил «дать судебной системе сделать свою работу».

Представитель французского профсоюза таксистов FTI Абделькадер Моргад отметил, что из-за похожих на Uber сервисов выручка таксистов в стране упала на 30–40 % за последние два года. Деятельность UberPOP уже запрещена в Страсбурге, Лионе, Марселе, Нанте и нескольких других городах.

В этот же день глава МВД Франции Бернар Казнев распорядился о немедленном запрете Uber в стране. В ответ он потребовал от водителей прекратить забастовку. «Мы призываем к спокойствию. Мы в правовом государстве, в котором не должно быть насилия», – заявил Казнев.

Представители Uber ответили на требование Казнева, заявив, что не планируют менять работу сервиса. «Это запрет со стороны префектуры, мы собираемся его оспорить, и мы увидим, что даст этот шаг. На данный момент это [запрет] ничего не меняет, UberPOP может продолжать работать», – сказал генеральный директор Uber France Тибод Симфаль.

Президент Франции Франсуа Олланд заявил о необходимости «разогнать» сервис заказа такси Uber и арестовать все машины, которые сотрудничали с ним, сообщает РБК. Так руководитель страны отреагировал на масштабные протесты французских таксистов против приложения, в ходе которых были заблокированы дороги к столичным аэропортам и вокзалам.

«Сервис UberPOP должен быть разогнан и признан незаконным. Все машины, задействованные в нем, должны быть арестованы», – заявил Олланд. По его мнению, Uber

«не уважает закон». Вместе с тем Олланд заметил, что арест на машины может быть наложен только по решению суда.

Президент Франции также осудил масштабные акции протеста местных таксистов, которые заблокировали дороги к столичным аэропортам, а также разбили несколько машин, принадлежащих Uber. По его словам, такое проявление протеста «неприемлемо».

В декабре 2014 г. арбитражный суд Франции отказался запрещать Uber, так как для этого не нашлось юридических оснований. МВД страны объявило, что сервис окажется вне закона с 1 января – с этого момента вступает в силу закон, запрещающий непрофессиональным водителям подрабатывать извозом. В настоящее время Uber оспаривает этот запрет и фактически продолжает работу.

Чуть позже правоохранительные органы Франции задержали главу Uber во Франции Тибо Самфаля и руководителя Uber в Европе Пьер-Димитрия Гор-Коти.

Представитель парижской прокуратуры сообщил Assosiated Press, что руководители компании допрашиваются в связи с «незаконной деятельностью» такси-сервиса.

По данным Techcrunch, руководителям Uber предъявлено два обвинения: в нелегальной работе сервиса и в сокрытии финансовых документов. В марте 2015 г. в парижском офисе сервиса прошли обыски, в ходе которых были конфискованы документы Uber – издание предполагает, что правоохранительные органы обнаружили отсутствие некоторых данных.

Самфаль и Гор-Коти были задержаны спустя четыре дня после массовых протестов французских таксистов против Uber. В ходе забастовки были перекрыты дороги к аэропортам и вокзалам Парижа, несколько машин Uber были повреждены.

Руководство агрегатора обвиняют в организации нелегального сервиса такси. Так, водителем Uber может стать любой человек. Как частный таксист он сможет не платить налоги и социальные отчисления. Кроме того, компании предъявлено обвинение в нелегальном хранении персональных данных.

«Претензии к сервису Uber были еще в позапрошлом году, с того момента как был принят во Франции закон о запрете пассажирских перевозок без лицензий. Им грозит крупный штраф, там речь идет о сотнях тысяч евро, и дальше на усмотрение суда. Конечно, возможна и уголовная ответственность, возможно, тюремное заключение. Но пока все очень непонятно, потому что сам этот закон вступил в силу, но исполняется он частично, и сама компания Uber оспаривает эту норму в суде, в том числе и в Европейском суде, и в Еврокомиссии. Uber нацелена на победу, говорят о том, что все эти нормы не соответствуют нормам о конкуренции и так далее, что все, что предъявляют французские власти, очень легко можно оспорить в суде».

Использование агрегаторов типа Uber может обернуться проблемами для клиентов, отметил президент Московского транспортного союза Юрий Свешников.

«Агрегаторы консультируют пассажира, где можно найти машину такси, и консультируют водителя, где можно найти пассажира. Какую ответственность перед пассажиром они несут – вот это непонятно, потому что они говорят: «А мы оказываем только консультационные услуги». Если машина не пришла, или если приехал водитель, который не соответствует каким-то требованиям, обычно в состоянии алкогольного опьянения, или он не знает, как вас довезти до аэропорта, то этот агрегатор никакой ответственности не несет. И если вы в результате таких действий опоздали в аэропорт всей семьей, да еще на самолет, да еще и путевку потеряли, то вам очень сложно придется доказывать, кто в этом виноват», – подчеркнул Свешников в эфире «Коммерсантъ FM».

Согласно заявлениям французских таксистов, которые в конце июня устроили беспорядки в Париже, они потеряли от 30 до 40 % своих доходов за последние два года из-за роста популярности Uber.

Кейс№8

Спичечный картель

Расследование картеля производителей спичек – одно из первых настоящих «антикартельных» дел, в ходе которого также фактически впервые были использованы такие

«формы» сбора доказательств, как информация от анонимных осведомителей, внезапные проверки предприятий с подключением правоохранительных органов («рейды на рассвете»), копирование информации с электронных носителей, получение письменных объяснений от должностных лиц, заявления в порядке примечания к статье 14.32 КоАП РФ («явка с повинной»).

Несмотря на отсутствие на тот момент соответствующей нормативно-правовой базы (действующая редакция Федерального закона от 26.07.2006 «О защите конкуренции» содержала лишь одну общую норму – статью 24 «Права работников антимонопольного органа при проведении проверок соблюдения антимонопольного законодательства», в которой вопросы проведения проверок не детализировались) и практического опыта у многих сотрудников антимонопольных органов, с целью сбора доказательств по делу одновременно в 6 субъектах РФ были успешно проведены проверки 8 предприятий.

В ходе указанных мероприятий были обнаружены документы, позволившие выявить картель по установлению цен на спички и ограничению объемов их производства, который действовал не менее 8 лет.

Участники картеля, в число которых входили ЗАО «Плитспичпром»; ЗАО «ФЭСКО»; ООО «Победа»; ООО «Феникс»; ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-Фаворит»; ЗАО «Викинг»; ООО «Алабр», а также предприятия Украины и Рес-публики Беларусь ежеквартально проводили совещания, по итогам которых принимали оформленные протоколами решения по вопросам установления на определенные сроки единой цены и объемов производства спичек.

Организатором и координатором картеля выступало ОАО «Лесопромыш-ленная холдинговая компания «Научлеспром».

В ходе расследования все участники картеля признались в нарушении антимонопольного законодательства, добровольно отказались от участия в сговоре и таким образом воспользовались нормой об освобождении от ответственности (примечание к статье 14.32 КоАП РФ).

До вступления в силу «второго антимонопольного пакета» (август 2009) от ответственности могли быть освобождены все участники картеля, после – только первый обратившийся в антимонопольный орган.

Опыт, полученный в ходе расследования настоящего дела, лег в основу многих расследований ФАС России и был использован при разработке ряда нормативных правовых актов, в том числе регламентирующих вопросы проведения антимонопольным органом проверок соблюдения требований антимонопольного законодательства.

Решение антимонопольного органа по делу № 111/101-09

29 октября 2009 года

г. Москва

Комиссия Федеральной антимонопольной службы по рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства (далее – Комиссия)

УСТАНОВИЛА:

ФАС России получена информация о проведении 21.01.2009 совещания «руководителей предприятий спичечной промышленности». На указанном совещании решались вопросы, связанные с установлением цен на спички и объемов производства спичек в 2009 году. Участниками совещания являлись хозяйствующие субъекты: ОАО ЛХК «Научлеспром», » ЗАО «Плитспичпром», ЗАО «ФЭСКО», ООО «Спичечная фабрика «Победа», ЗАО Спичечная фабрика «Белка-Фаворит», ООО «Феникс», ЗАО» Викинг», ООО «Алабр» » .(далее – организации-участники)

Управлением по борьбе с картелями ФАС России с 8 по 10 апреля 2009 года были проведены контрольные мероприятия по проверке соблюдения требова-ний антимонопольного законодательства вышеуказанными хозяйствующими субъектами, .расположенными на территории Российской Федерации

В результате проведенных контрольных мероприятий, а также анализа име-ющихся .материалов дела выявлено следующее

Организации-участники, осуществляющие деятельность по производству и реализации спичечной продукции на протяжении длительного периода времени проводили совещания, по итогам которых принимали решения об обязательствах каждого участника по установлению единой цены на спички и поддержанию объемов производства на определенном уровне на .определенный срок

Комиссия рассмотрела представленные материалы, заслушала доводы, воз-ражения и .пояснения лиц, участвующих в деле и установила следующее

На протяжении длительного периода времени (не менее 8 лет) организации-участники регулярно (ежеквартально) проводили совещания на территории ОАО «ЛХК Научлеспром». Данный факт ответчики по делу подтвердили в сво-их заявлениях, » поданных в ФАС России (ЗАО «Викинг» вх. № 29238, ЗАО «Черепо-вецкая спичечная фабрика «ФЭСКО», ЗАО «Плитспичпром», ООО «Алабр», ЗАО «Спичечная фабрика Белка-Фаворит», ООО «Спичечная фабрика «Победа» – вх». № 22346 от 01.06.2009).

ООО «Феникс» в своем письме вх. № 28180 от 02.07.2009 факт участия 21.01.2009 в совещании, организованном ОАО «ЛХК «Научлеспром», не отрицает, но указывает на тот факт, что руководитель ООО «Феникс» впервые принял участие в совещании с целью .ознакомления с характером и особенностями работы аналогичных предприятий России

Организатором проводимых совещаний выступало ОАО «ЛХК «Научлес-пром», которое в целях подготовки данных совещаний на основании договоров об оказании услуг, заключенных с организациями-участниками (в частности, договор № ДУ-4/2008 от с ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-Фаворит», договор № ДУ-5/2008 от 22.01.2008 22.01.2008 с ЗАО «Викинг», договор № ДУ-3/2009от 22.01.2009 с ООО «Спичечная фабрика «Победа», договор № ДУ-2/2008 от 22.01.2009 с ЗАО «Череповецкая спичечная фабрика «ФЭСКО»), разрабатывало программу (план) по организации и проведению со специалистами «спичечной промышленности» тематических ежеквартальных совещаний, собирало и обоб-щало сведения по вопросам объемов производства и реализации спичек, .средней цены спичек, цен на сырье

ОАО «ЛХК «Научлеспром» регулярно направляло в адрес организаций-участ-ников приглашения для участия в совещаниях с указанием необходимости перечисления денежных средств на его расчетный счет. В частности, на совеща-ние, планируемое для проведения ОАО «ЛХК «Научлеспром» посред-ством факсимильной связи направило ,21.01.2009 .организациям – участникам письма-приглашения (например, в адрес ЗАО «ФЭСКО» – исх от 14.01.2009, в адрес ЗАО «Викинг» – исх. № 4 от 4 №14.01.2009). Организации перечисляли денежные средства ОАО «ЛХК «Научлеспром» за участие в совещаниях по вопросам «спи-чечного производства», о чем в материалах дела свидетельствуют платежные поручения с отметками банка (платежное поручение № 120 от 22.01.2008 ООО «Алабр», .(«платежное поручение № 33 от 20.01.2009 ЗАО «Викинг

Решения, принятые организациями-участниками, оформлялись протоколами совещаний, в том числе протоколами, подписанными всеми участниками этих совещаний(протокол от 18–19 апреля 2001 г., протокол от 7 февраля 2007 г.).

Фактом, подтверждающим участие руководителей вышеперечисленных организаций-участников в совещаниях, организуемых ОАО «ЛХК «Научлеспром», являются приказы о командировании руководителей организаций-участников, пассажирские билеты руководителей, отметки ОАО «ЛХК «Научлеспром» на командировочных удостоверениях о прибытии и убытии руководителей ор-ганизаций, письменные объяснения самих .руководителей и сотрудников ор-ганизаций-участников

Решения, принятые на данных совещаниях, исполнялись организациями-участниками. В частности, по итогам совещания 21.01.2009 было принято ре-ше-ние «не превышать объемы производства спичек в 2009 году к уровню 2008 года, установить минимальную отпускную ,цену на спички в размере 314 рублей без НДС или 3705 рублей с НДС после 10.02.2009» (протокол сов.(ещания руководителей промышленных и торгующих организаций от 21.01.2009

Выполнение организациями-участниками принятых на данном совещании решений подтверждается данными Федеральной службы государственной ста-тистики Российской Федерации, в соответствии с которыми средняя цена на спички с января2009 года по март 2009 года возросла с 371,75 руб. до 398,32 руб., и данными, полученными в ходе проведения

контрольных мероприятий, в част-ности, ЗАО «Викинг», где цена на отпускаемую продукцию (спички хозяйственные 1/1000) после проведения совещания стала варьироваться от 365 руб. до 420 руб. (ранее варьировалась от330 руб. до 360 руб.) и ЗАО «Плитспичпром», которое установило цены на спички с10.02.2009 в размере 390 руб., а с 10.03.2009 – в размере 410 руб. Подтверждением реального повышения цен (в качестве вы-полнения достигнутого 21.01.2009 соглашения при проведении совещания) на спички хозяйственные (1/1000) явилось направление писем организаций-участников хозяйствующим субъектам, так, например, письмом исх. № 283 от 27.01.2009 ЗАО «Плитспичпром» уведомляет об установлении цены на .«спички с 10.02.2009 «390 рублей за 1000 коробочек, с учетом НДС

Принятие и выполнение решений организациями-участниками в результате проведенного на территории ОАО «ЛХК «Научлеспром» совещания привело к 21.01.2009 росту цены товара (спички хозяйственные), к отказу хозяйствующих субъектов от самостоятельных действий на соответствующем товарном рынке, к определению общих условий обращения .товара на товарном рынке, что может быть квалифицировано как ограничение конкуренции

Действия ОАО «ЛХК «Научлеспром», ЗАО «Плитспичпром», ЗАО «ФЭСКО», ООО Спичечная фабрика «Победа», ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-Фаворит», ЗАО «Викинг», » ООО «Алабр», выразившиеся в проведении совещания по воп-росам установления цен на спички и объемов производства спичек, привели к установлению цен на товар – спички хозяйственные, к разделу соответствую-щего товарного рынка по объему продажи, а также к .сокращению производства товаров, на которые имеется спрос

На основании пункта 17 статьи 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Закон о защите конкуренции) к признакам ограничения конкуренции относятся: сокращение числа хозяйствующих субъ-ектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке, рост или снижение цены товара, не связанные с соответствующими изменениями иных общих ус-ловий обращения товара на товарном рынке, отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке, определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами или в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица либо в результате согласования хозяй-ствующими субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке, а также иные обстоятельства, создающие возможность для хозяй-ствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия .обращения товара на товарном рынке

Согласно пункту 1 части 1 статьи 11 Закона о защите конкуренции запре-щаются соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к установлению или поддержанию цен (тарифов), .скидок, надбавок (доплат), наценок

В соответствии с пунктом 3 части 1 статьи 11 Закона о защите конкурен-ции запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами или согла-сованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу про-давцов или покупателей (заказчиков).

На основании пункта 7 части 1 статьи 11 Закона о защите конкуренции запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами или согласо-ванные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к сокра-щению или прекращению производства товаров, на которые имеется спрос либо на поставки которых размещены заказы при .наличии возможности их рентабельного производства

В совещании, состоявшемся на территории ОАО «ЛХК «Научлеспром» 21.01.2009, ООО «Феникс» принимало участие впервые. Согласно материалам дела и письменным пояснениям ООО «Феникс» вх. № 30691 от 16.07.2009 в ходе совещания 21.01.2009 действительно обсуждались вопросы уровня цен и объема производства спичечной .продукции, но решения, принятые на нем, ООО «Феникс» выполнены не были

На основании изложенного Комиссия пришла выводу, что в действиях ООО «Феникс» .отсутствуют нарушения антимонопольного законодательства

В соответствии с Определением Комиссии от23.09.2009 дело в отношении ОАО ЛХК » Научлеспром» выделено в отдельное производство в связи с уста-новлением в действиях » ОАО «ЛХК «Научлеспром» признаков нарушения, преду-смотренных частью 3 статьи 11 .Закона о защите конкуренции

Действия ЗАО «Плитспичпром», ЗАО «ФЭСКО», ООО «Спичечная фабри-ка «Победа», ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-Фаворит», ЗАО «Викинг», ООО «Алабр», выразившиеся в проведении совещаний по вопросам установления цен на спички и объемов производства ,спичек, нарушают пункты 13, 7 части 1 статьи 11 Закона о .защите конкуренции

Руководствуясь статьей 23, частью 1 статьи 39, частями 1–4 статьи 41, стать-ей 48, частью 1 статьи 49 Закона о защите конкуренции Комиссия

:РЕШИЛА

1. Признать ЗАО «Плитспичпром», ЗАО «ФЭСКО», ООО «Спичечная фабри-ка «Победа», ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-Фаворит», ЗАО «Викинг», ООО «Алабр» нарушившими пункты 1, 3, 7 части 1 статьи 11 Федерального закона от 26.07.2006№ 135-ФЗ «О защите конкуренции» в части заключения соглашения об установлении цен на спички и объемов .производства спичек

2. В связи с отсутствием нарушения пунктов 1, 3, 7части 1 статьи 11 Феде-рального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в действиях ООО «Феникс», на основании пункта 2 части 1 статьи 48 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» рассмотрение дела № 111/101-09 в отношении ООО «Феникс» .прекратить

3. В связи с добровольным устранением нарушения пунктов 1, 3, 7 части 1 статьи 11 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и его последствий, на основании пункта 1 части 1 статьи 48 Федерального закона от26.07.2006 № 135 – ФЗ «О защите конкуренции» рассмотрение дела № 111/101-09 в отношении ЗАО «Плитспичпром», ЗАО «ФЭСКО», ООО «Спи-чечная фабрика «Победа», ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-.Фаворит», ЗАО «Викинг», ООО «Алабр» прекратить

4. Передать материалы дела уполномоченному должностному лицу Управ-ления по борьбе с картелями ФАС России для решения вопроса о возбуждении дел об .административных правонарушениях

Кейс №10

ОАО «РЖД» – монополист

1.1. Краткое описание

Дело по признакам нарушения антимонопольного законодательства со стороны ОАО «Российские железные дороги» было возбуждено Ростовским УФАС России на основании материалов Ростовской транспортной прокуратуры. Суть нарушения состояла в том, что билетные кассиры ОАО «РЖД», являясь одновременно страховыми агентами ОАО «СО «ЖАСО» и ОСАО «Литер-полис», при продаже железнодорожных билетов не уведомляли покупателей о возможности приобрести полис добровольного страхования от несчастного случая, а сразу включали стоимость полиса в стоимость билета.

Ростовское УФАС России доказало, что ОАО «РЖД», занимая доминирущее положение на рынке услуг по продаже железнодорожных билетов и используя собственную инфраструктуру (железнодорожный вокзал, помещения билетных касс, оргтехнику и пр.), навязывало покупателям железнодорожных билетов полисы добровольного страхования.

ОАО «РЖД» обжаловало решение и предписание Ростовского УФАС России. Арбитражные суды трех инстанций (постановления Арбитражного суда Рос-товской области от 14.01.2011, Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 27.06.2011 и Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 14.10.2011) пришли к выводу об отсутствии в действиях ОАО «РЖД» нарушения ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Суды поддержали довод ОАО «РЖД» о том, что оно не нарушало антимонопольного законодательства, т. к. «не является страховой организацией и не занимает доминирующего положения на рынке услуг страхования».

Однако Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ в Постановлении от 30.07.2012 подтвердил законность и обоснованность решения Ростовского УФАС России. Президиум ВАС РФ особо отметил, что тремя судебными инстанциями неправильно определен товарный рынок, на котором совершено нарушение, а именно рынок услуг по продаже железнодорожных билетов, где ОАО «РЖД» занимает доминирующее положение. Президиум ВАС РФ подчеркнул, что при выявлении факта злоупотребления доминирующим положением необходимо доказать, что хозяйствующий субъект доминирует на рынке той услуги, за которой обращаются потребители, а не той, которую он им навязывает.

Такая позиция Президиума ВАС РФ (как и само дело № 594) имеет важнейшее значение в дальнейшей практике работы антимонопольных органов на территории всей Российской Федерации по пресечению аналогичных противоправных действий хозяйствующих субъектов-монополистов.

Дело имеет прецедентный характер и с учетом масштаба выявленного нарушения и его негативного влияния на экономику. Железнодорожный транспорт – самый распространенный способ передвижения населения на дальние расстояния, а стоимость полиса добровольного страхования составляет 10–15% от суммы билета, т. е. довольно существенную сумму для покупателей билетов, в том числе граждан с низким уровнем доходов.

Таким образом, дело № 594 имеет важное (прецедентное) значение для антимонопольных органов на всей территории Российской Федерации.

1.2. Акты антимонопольного органа

Решение УФАС России по Ростовской области по делу № 594

г. Ростов-на-Дону

Резолютивная часть решения оглашена 15.07.2010.

В полном объеме решение изготовлено 26.07.2010.

Комиссия Управления Федеральной антимонопольной службы по Ростовской области (далее – РУФАС) (...)

УСТАНОВИЛА:

В РУФАС поступили материалы Ростовской транспортной прокуратуры о том, что билетные кассиры – сотрудники ОАО «РЖД» – являются страховыми агентами ОАО «СО «ЖАСО». При реализации полисов добровольного страхования от несчастных случаев пассажиров на железнодорожном транспорте (далее – страховой полис) билетный кассир не уведомляет покупателя железнодорожного билета о том, что он может приобрести страховой полис добровольного страхования, а включает стоимость страхового полиса в стоимость железнодорожного билета и оглашает общую сумму приобретения.

Признаки нарушения антимонопольного законодательства усматриваются в том, что продажа страхового полиса осуществляется без предварительного согласия или желания потенциального пассажира заключить договор добровольного страхования, то есть ему оказывается услуга, в которой он не заинтересован.

В связи с этим было возбуждено дело № 571 по признакам нарушения ОАО «РЖД» и ОАО «СО ЖАСО» ч. 1 ст. 11 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

В ходе рассмотрения дела Комиссией установлено, что помимо ОАО «СО «ЖАСО» услуги по добровольному страхованию от несчастных случаев пассажиров железнодорожного транспорта также осуществляет ОСАО «Литер-полис».

Определением об отложении дела № 571 от 26.08.2009 Комиссия привлекла ОСАО «Литер-полис» к участию в рассмотрении дела № 571 в качестве ответчика.

По результатам рассмотрения дела № 571 Комиссия пришла к следующим выводам:

факт навязывания покупателям железнодорожных билетов полисов добровольного страхования от несчастных случаев совместными действиями ОАО «РЖД» и ОАО «СО «ЖАСО» и ОСАО «Литер-полис» не доказан;

действия ОАО «РЖД» как субъекта, занимающего доминирующее положение, по навязыванию покупателям железнодорожных билетов полиса добровольного страхования от несчастных случаев содержат в себе признаки нарушения ч. 1 ст. 10 ФЗ

«О защите конкуренции».

В связи с этим в отношении ОАО «РЖД» было возбуждено дело № 594 по признакам нарушения ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

В ходе рассмотрения дела № 594 представители ОАО «РЖД», присутствующие на рассмотрении дела, пояснили следующее.

Билетные кассиры ОАО «РЖД» заключили агентские договоры с ОАО «СО «ЖАСО» и ОСАО «Литер-полис». При оформлении страховых полисов билетные кассиры выступают не в качестве работников ОАО «РЖД», а в качестве агентов страховых компаний. ОАО «РЖД» за действия билетных кассиров в качестве агентов страховых компаний ответственности не несет.

Оформление страховых полисов осуществлялось на одном и том же оборудовании, что и оформление железнодорожных билетов. В целях компенсации затрат рабочего времени билетных кассиров и затрат на эксплуатацию оборудования ОАО «РЖД» при оформлении страховых полисов между ОАО «РЖД» и ОАО «СО «ЖАСО», ОСАО «Литер-полис» заключены договоры об использовании инфраструктуры железнодорожного транспорта № 361-08-РДОП от 31.12.2008 и № 363-08-РДОП от 31.12.2008 соответственно. За оформление билетными кассирами каждого страхового полиса страховые компании компенсируют затраты ОАО «РЖД» в размере 0,70 рубля.

Согласно составленной 01.09.2006 калькуляции (приложение № 1 к договору ОАО «РЖД» с ОАО «СО «ЖАСО» № 71–06-РДОП), время оформления билетным кассиром одного страхового полиса составляет 0,0055 часа (19,8 секунды).

В настоящее время ОАО «РЖД» уже не осуществляет перевозку пассажиров поездами дальнего следования. Данный вид деятельности с 01.04.2010 осуществляет ОАО «Федеральная пассажирская компания».

Изучив материалы дела, выслушав представителей ОАО «РЖД», Комиссия пришла к следующим выводам.

ОАО «РЖД», используя свою инфраструктуру (железнодорожный вокзал, помещения билетных касс, оргтехнику и т. д.) и занимая доминирующее положение на рынке услуг по продаже билетов в географических границах Ростовской области, при реализации железнодорожных билетов на поезда навязывает покупателям билетов полисы добровольного страхования от несчастных случаев, чем нарушает ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Согласно данной статье запрещаются действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта, результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, в том числе навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора.

В соответствии с ч. 1 ст. 2 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» антимонопольное законодательство основывается на Конституции Российской Федерации и Гражданском кодексе Российской Федерации.

Согласно п. 1 ст. 6 Гражданского кодекса Российской Федерации в случаях, когда отношения участников гражданского оборота прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон, к таким отношениям применяется гражданское законодательство, регулирующее сходные отношения.

В соответствии с п. 1 ст. 1068 Гражданского кодекса Российской Федерации, юридическое лицо возмещает вред, причиненный его работником при исполнении трудовых обязанностей.

Согласно материалам Ростовской транспортной прокуратуры, билетные кассиры, навязывающие страховые полисы, являлись работниками ОАО «РЖД». Навязывание страховых полисов производилось одновременно с продажей железнодорожных билетов. Данный факт ОАО «РЖД» не оспаривается.

Согласно ст. 100 Трудового кодекса Российской Федерации, время перерывов в работе устанавливается правилами внутреннего распорядка. ОАО «РЖД» не предоставило в материалы дела правила внутреннего распорядка или иные локальные нормативные акты,

предусматривающие, что на время оформления билетным кассиром страхового полиса объявляется перерыв в исполнении им трудовых обязанностей. Поэтому Комиссия отклоняет довод ОАО «РЖД» о том, что оно не должно нести ответственности за навязывание пассажирам страховых полисов его билетными кассирами.

Согласно составленной 01.09.2006 калькуляции (приложение № 1 к договору ОАО «РЖД» с ОАО «СО «ЖАСО» № 71-06-РДОП) время оформления билетным кассиром одного страхового полиса составляет 0,0055 часа (19,8 секунды). Продолжительность данного времени, установленного ОАО «РЖД», заведомо не позволяет его билетным кассирам заключать договоры страхования, не на-вязывая страховые полисы: предложить пассажиру заключить договор добровольного страхования, разъяснить правила страхования и, получив согласие пассажира, рассчитать страховую премию, получить ее от пассажира и оформить ему страховой полис.

Факт прекращения навязывания ОАО «РЖД» страховых полисов пассажирам в связи с его реорганизацией свидетельствует о прекращении нарушения им антимонопольного законодательства, но не может свидетельствовать об отсутствии факта нарушения.

Руководствуясь ст. 23, ч. 1 ст. 39, ч. 1–4 ст. 41, ст. 48, ч. 1 ст. 39 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», Комиссия

РЕШИЛА:

1. Признать ОАО «РЖД» нарушившим п. 3 ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в части навязывания пассажирам услуг добровольного страхования от несчастных случаев.
2. Предписание ОАО «РЖД» не выдавать в связи с прекращением им нарушения антимонопольного законодательства.

Председатель Комиссии Е. Г. Молчанов
Члены Комиссии Н. А. Кожемяко
С. А. Солянко

Кейс №11

Монополии в телефонии

Татарстанское УФАС России. Дело о нарушении запрета на злоупотребление доминирующим положением

1.1. Краткое содержание

Дело, рассмотренное Татарстанским УФАС России, позволило выявить и пресечь нарушение ч. 1 ст. 10 Закона «О защите конкуренции»: злоупотребление доминирующим положением на рынке услуг телефонной связи.

В Татарстанское УФАС России поступила жалоба от ООО «И Сервис» на действия ОАО «ТРК «ТВТ», которые выразились в навязывании абонентам платы за продление договора оказания услуг телефонной связи.

Татарстанское УФАС России провело соответствующую проверку и установило, что ОАО «ТРК «ТВТ», занимая доминирующее положение на данном рынке, неоднократно нарушало действующее законодательство, а именно Правила оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи. В соответствии с п. 90 Правил при внесении в договор на оказание услуг телефонной связи изменений, касающихся замены абонента, оператор связи взимает плату в размере не более 30% месячной абонентской платы. Однако продление договора об оказании услуг телефонной связи не является заменой абонента, поэтому взимание ОАО «ТРК «ТВТ» платы (выставление счета) за продление договора об оказании услуг телефонной связи признано неправомерным.

Татарстанское УФАС России вынесло ОАО «ТРК «ТВТ» предписание о необходимости устранить нарушение антимонопольного законодательства. Пред-писание не оспаривалось.

1.2. Акты антимонопольного органа

Решение Татарстанского УФАС России по делу № А05-346/2009

7 декабря 2009 года г. Казань

Комиссия Татарстанского УФАС России по рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства (далее – Комиссия) (...)

УСТАНОВИЛА:

В адрес Татарстанского УФАС России 10.06.2009 поступило обращение общества с ограниченной ответственностью «И Сервис» (далее по тексту – ООО «И Сервис») (вх. № 416/ж) по вопросу неправомерных действий ОАО «ТРК «ТВТ», выразившихся в начислении платы (выставлении счета на оплату) за продление договора об оказании услуг телефонной связи.

Между ОАО «ТРК «ТВТ» и ООО «И Сервис» заключен договор № А0911/07 от 17.12.2007 на оказание услуг телефонной связи сроком действия до 01.06.2009 и возможным его продлением на новый срок. В связи с продлением ООО «И Сер-вис» договора аренды помещения (адрес: 420073, г. Казань, ул. Толбухина, 9) срок действия договора об оказании услуг телефонной связи был продлен до 30.04.2010.

При продлении договора от 17.12.2007 № А0911/07 сотрудником отдела обслуживания юридических лиц ОАО «ТРК «ТВТ» 01.06.2009 был выписан счет на оплату в размере 1200 руб., который ООО «И Сервис» было вынуждено оплатить.

Проверив обоснованность доводов, содержащихся в письменных объяснениях и устных выступлениях присутствующего на заседании представителя ОАО «ТРК «ТВТ», участвующего в деле, изучив материалы дела, Комиссия приходит к следующему.

В соответствии с ч. 1 ст. 10 Федерального закона «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ, запрещаются действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта, результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, в том числе навязывание платы за продление договора об оказании услуг телефонной связи.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 18.05.2005 № 310 «Об утверждении Правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи»:

пользователь услугами телефонной связи: лицо, заказывающее и (или) использующее услуги телефонной связи;

предоставление доступа к сети местной телефонной связи: совокупность действий оператора связи сети местной телефонной связи по формированию абонентской линии и подключению с ее помощью пользовательского (оконечного) оборудования к узлу связи сети местной телефонной связи в целях обеспечения предоставления абоненту услуг телефонной связи;

цель потребления товара: пользование услугами местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (далее по тексту – Закон о естественных монополиях), услуги общедоступной электросвязи относятся к сфере деятельности субъектов естественной монополии.

В соответствии со ст. 5 Закона о естественных монополиях для регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий, образуются федеральные органы исполнительной власти по регулированию естественных монополий (далее – органы регулирования естественных монополий) в порядке, установленном для федеральных органов исполнительной власти. Органом исполнительной власти Российской Федерации, осуществляющим контроль деятельности субъектов естественных монополий, является Федеральная служба по тарифам России (далее по тексту – ФСТ России).

В соответствии с п. 5.3.2 Положения о ФСТ России, утвержденного Поста-новлением Правительства РФ от 30.06.2004 № 332, ФСТ России формирует и ведет реестр субъектов естественных монополий, в отношении которых осуществляется государственное регулирование и контроль с целью определения (установления) цен (тарифов) и осуществления контроля по вопросам, связанным с определением (установлением) и применением цен (тарифов). ОАО «ТРК «ТВТ» включено в реестр ФСТ России субъектов естественных монополий в области связи приказом ФСТ России от 30.10.2007 № 274-с.

В соответствии с п. 5 ст. 5 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта – субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии.

На основании вышеизложенного Управлением был сделан вывод, что ОАО «ТРК «ТВТ»

занимает доминирующее положение на рынке услуг общедоступной электросвязи на территории Республики Татарстан.

Отношения, возникающие между поставщиком телефонной связи (ОАО «ТРК «ТВТ») и абонентом (ООО «И Сервис»), регулируются Правилами, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 18.05.2005 № 310 «Об утверждении правил оказания услуг местной, внутризоновой, междугородной и международной телефонной связи» (далее по тексту – Правила). В соответствии с п. 90 Правил при внесении в договор изменения, касающегося замены абонента, за предоставление доступа к сети местной телефонной связи оператором связи взимается плата в размере не более 30% месячной абонентской платы, установленной в тарифном плане с абонентской системой оплаты услуг местной телефонной связи. Продление договора об оказании услуг телефонной связи не является заменой абонента, поэтому в данном случае п. 90 Правил не может быть применим.

На основании вышеизложенного Комиссией установлено, что взимание ОАО «ТРК «ТВТ» платы (выставление счета) за продление договора об оказании услуг телефонной связи является неправомерным.

В соответствии с информацией, предоставленной ОАО «ТРК «ТВТ» (исх. № 4499 от 30.07.2009), в данном случае имело место нарушение Правил. ОАО «ТРК «ТВТ» также сообщило, что указанное нарушение действующего законодательства о связи устранено, а неправомерно уплаченная ООО «И Сервис» сумма возвращена на лицевой счет ООО «И Сервис» в качестве авансового платежа.

Комиссией сделан запрос (определение от 17.11.2009 об отложении рассмотрения дела) о представлении документов, подтверждающих отсутствие взимания платы за продление договора на оказание услуг телефонной связи с абонентов, с которыми ОАО «ТРК «ТВТ» заключило договоры на оказание услуг телефонной связи на основании договоров аренды, заключенных между абонентами и третьими лицами. В ответ ОАО «ТРК «ТВТ» сообщило, что указанные документы представить не имеет возможности ввиду того, что плата за продление договора об оказании услуг телефонной связи в соответствии с действующим законодательством о связи не взималась.

Для проверки предоставленной ОАО «ТРК «ТВТ» информации Управлением в адрес хозяйствующих субъектов, которым ОАО «ТРК «ТВТ» в период с 01.01.2008 по 30.06.2009 продлевало договоры об оказании услуг телефонной связи (в связи с продлением договоров аренды), были направлены запросы о порядке продления договора об оказании услуг телефонной связи с ОАО «ТРК «ТВТ» и о наличии (отсутствии) взимания платы со стороны ОАО «ТРК «ТВТ» за указанное продление договора.

ООО «Строй-Гипс» сообщило, что между ОАО «ТРК «ТВТ» и их компанией заключен договор об оказании услуг телефонной связи № А1572/08 от 25.08.2008. Продление договора об оказании услуг телефонной связи (номер телефона 278-97-78) было оформлено дополнительным соглашением от 02.06.2009 к действующему договору на основании письма ООО «Строй-Гипс» (исх. № 125 от 03.06.2009). Оплата за переоформление договора произведена на основании счета № 13673 от 08.06.2009 по платежному поручению № 865 от 10.06.2009 и составила 1200 руб.

ИП З*** Р. Р. сообщил, что между ним и ОАО «ТРК «ТВТ» заключен договор об оказании услуг телефонной связи № А0865/07 от 01.12.2007, для продления которого ИП З*** Р. Р. предоставлял в ОАО «ТРК «ТВТ» копию договора аренды нежилого помещения, заверенного арендодателем. После подписания дополнительного соглашения ОАО «ТРК «ТВТ» выставило счет на оплату переоформления договора (продление договора) на сумму 1200 руб. за каждый телефонный номер. Дополнительно ИП З*** Р. Р. сообщил, что в настоящий момент (письмо от 19.11.2009) ОАО «ТРК «ТВТ» производит возврат денежных средств за переоформление (продление) договора об оказании услуг телефонной связи путем возврата оплаченных денежных средств на лицевой счет ИП З*** Р. Р.

На основании вышеизложенного Комиссия установила, что ОАО «ТРК «ТВТ» неоднократно нарушало действующее законодательство о связи. Таким образом, ОАО «ТРК «ТВТ» предоставило в адрес Управления недостоверную информацию об отсутствии взимания платы за продление договора об оказании услуг телефонной связи с иных, кроме ООО «И Сервис», хозяйствующих субъектов.

Навязывание ОАО «ТРК «ТВТ», занимающим доминирующее положение на рынке услуг общедоступной электросвязи, платы за продление договора об оказании услуг телефонной связи является нарушением ч. 1 ст. 10 Феде-рального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Руководствуясь ст. 23, ч. 1 ст. 39, ч. 1–4 ст. 41, ч. 1 ст. 49 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», комиссия

РЕШИЛА:

1. Признать открытое акционерное общество «Телерадиокомпания «ТВТ» (420049, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Эсперанто, д. 27б (ИНН 1653020607)) нарушившим ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в части навязывания абонентам платы за продление договора оказания услуг телефонной связи.
2. Выдать открытому акционерному обществу «Телерадиокомпания «ТВТ» предписание о прекращении нарушения ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», а именно: о прекращении взимания платы за продление договора на оказание услуг телефонной связи.
3. Передать материалы настоящего дела должностному лицу, уполномоченному рассматривать дела об административных правонарушениях, для возбуждения административного производства по фактам, указанным в настоящем решении.
4. Основания для принятия иных мер по пресечению и (или) устранению последствий нарушения антимонопольного законодательства отсутствуют.

Председатель Комиссии: И. А. Щербаков

Члены Комиссии: О. А. Сафина

А. Н. Беляков

Решение может быть обжаловано в течение трех месяцев со дня его принятия.

Примечание. За невыполнение в установленный срок законного решения антимонопольного органа ст. 19.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность.

Привлечение к ответственности, предусмотренной законодательством Рос-сийской Федерации, не освобождает от обязанности исполнить решение антимонопольного органа.

ПРЕДПИСАНИЕ по делу № А05-346/2009

7 декабря 2009 года г. Казань

Комиссия Татарстанского УФАС России по рассмотрению дела о нарушении антимонопольного законодательства в составе: председатель Комиссии Щербаков И. А. – заместитель руководителя управления; члены Комиссии: Са-фина О. А. – начальник отдела; Беляков А. Н. – врио заместителя начальника отдела, руководствуясь ст. 23, ч. 1 ст. 39, ч. 4 ст. 41, ст. 50 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» на основании своего решения от 07.12.2009 по делу № А05-346/2009 о нарушении открытым акционерным обществом «Телерадиокомпания «ТВТ» (420049, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Эсперанто, д. 27б (ИНН 1653020607)), занимающим доминирующее положение на локальном рынке услуг по передаче электрической энергии ч. 1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»,

ПРЕДПИСЫВАЕТ:

1. Открытому акционерному обществу «Телерадиокомпания «ТВТ» (420049, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Эсперанто, д. 27б (ИНН 1653020607)) не допускать нарушения антимонопольного законодательства, а именно не взимать плату за продление договора об оказании услуг телефонной связи с абонентов, с которыми ОАО «ТРК «ТВТ» заключило договоры об оказании услуг телефонной связи на основании договоров аренды, заключенных между абонентами и третьими лицами.
2. Открытому акционерному обществу «Телерадиокомпания «ТВТ» довести до сведения всех сотрудников, которые связаны с процессом оформления договоров об оказании услуг телефонной связи (подготовка, подписание, продление и др.), информацию о незаконности взимания платы за продление договора об оказании услуг телефонной

связи (под роспись).

3. О выполнении открытым акционерным обществом «Телерадиокомпания «ТВТ» п. 2 настоящего предписания сообщить до 01.02.2010, предоставив в Управление Федеральной антимонопольной службы по Республике Татарстан лист ознакомления сотрудников, которые связаны с процессом оформления договоров об оказании услуг телефонной связи (подготовка, подписание, продление и др.), с информацией о незаконности взимания платы за продление договора об оказании услуг телефонной связи.

Председатель Комиссии: И. А. Щербаков
Члены Комиссии: О. А. Сафина
А. Н. Беляков

Кейс №12

Сыр «Омичка»

Примером недобросовестного действия хозяйствующих субъектов по приобретению и использованию советских товарных знаков может служить история с сыром «Омичка».

Начиная с 1989 г. ОАО «ВАМИН Татарстан» вводит в гражданский оборот плавленый сыр «Омичка».

ООО «Омский завод плавленых сыров», созданный только в 2003 г., приобрел исключительные права на словесный товарный знак «Омичка» по свидетельству № 251966 только 23.10.2007 г., а реализует плавленый сыр «Омичка» начиная с 2008 г.

Комиссией ФАС России были исследованы документы, свидетельствующие, что рецептура и способ производства плавленого сыра были разработаны в 1969 г. на Маслосырбазе «Омская», которая впоследствии преобразовалась в ОАО «Маслосырбаза «Омская».

ООО «Омский завод плавленых сыров» не представил доказательства, свидетельствующие, что ООО «Омский завод плавленых сыров» является правопреемником предприятия, разработавшего рецептуру и способ производства плавленого сыра «Омичка», и, следовательно, имеет право на приобретение исключительных прав на словесный товарный знак «Омичка».

Также в материалах дела представлены доказательства, что словесное обозначение «ОМИЧКА» встречается в Государственном стандарте СССР ГОСТ 5.1031-71 на «Сыры плавленые», который введен в действие с 01.07.1972 постановлением Комитета стандартов СМ СССР от 10.08.1971 № 1391, в Отраслевом стандарте «Сыры плавленые» ОСТ 49 59-74, утвержденном Минмясомолпромом СССР 12.02.1974 и введенном в действие с 01.01.1975; в Технических условиях ТУ 10.02.02.82-89 на «Сыры плавленые», разработанных НПО маслодельной и сыродельной промышленности г. Углич и утвержденных 31.03.1989 Гос-агро-пром СССР, и введенных в действие с 01.01.1990; в Технических условиях ТУ 10 РФ 1144-92 на «Сыры плавленые», разработанных НПО масло-дельной и сыродельной промышленности г. Углич и утвержденных 31.12.1992 АО «Рос-мясомолпром», введенных в действие с 01.01.1993; в Технических условиях ТУ 9225-146-04610209-2003 на «Сыры плавленые», разработанных ГНИ ВНИИМС г. Углич 28.11.2003, введеных в действие с 01.01.2004.

Комиссия ФАС России, рассмотрев все обстоятельства и исследовав представленные доказательства, признала действия ООО «Омский завод плавленых сыров» на рынке плавленого сыра Российской Федерации, связанные с приобретением и использованием исключительных прав на словесный товарный знак по свидетельству № 251966, актом недобросовестной конкуренции, противоречащим ч. 2 ст. 14 Федерального закона «О защите конкуренции».

Кейс №13

Почему Ford Focus не смог остаться лидером российского рынка иномарок?[1]

Продажи автомобилей Ford в России за первые восемь месяцев 2014 г. рухнули на 43% по сравнению с тем же периодом 2013 г. Продажи всех новых иномарок в стране при этом упали всего на 12%. Компания втрое сократила производство Ford Focus, который 12 лет был самым продаваемым иностранным автомобилем в России. Компания на два месяца остановила конвейер завода во Всеволожске, который в лучшие времена работал круглосуточно, без выходных, в три смены.

Почему отработанные схемы бизнеса дали сбой и что заставило легендарный бренд сдать завоеванные позиции?

Летом 2002 г., когда во Всеволожске открылся завод «Форд-Всеволожск» – первый завод полного цикла от иностранного в России, импортный Ford Focus тогда стоил не меньше 13 тыс. долл., а цена такого же автомобиля российского производства начиналась с 10,9 тыс. долл.

Конкурирующая с «фокусом» в С-классе модель Renault Megane стоила 13,5 тыс. долл., Skoda Oktavia – 16,2 тыс. долл., Toyota Corolla – 15,9 тыс. долл. Кроме того, Ford провел масштабную рекламную кампанию по всей стране и запустил собственную систему кредитования, субсидируя покупателям процентные ставки.

Первая очередь завода была рассчитана на 25 тыс. машин. Эта цифра казалась запредельно большой: в 2000 и 2001 гг. в России было продано соответственно 1300 и 2335 автомобилей марки Ford. Однако уже в октябре 2002 г., через три месяца после открытия завода, президент Ford Motor в России Хенрик Нензен в интервью журналистам сообщил, что компания получила заявок от дилеров на 3200 авто российской сборки, хотя ожидала не более 800.

В 2003 г. завод произвел 17 586 автомобилей Ford Focus – эта иномарка стала самой продаваемой в стране, потеснив многолетнего лидера Daewoo Nexia. В 2003 г. Ford продал на российском рынке 20 712 автомобилей, опередив Daewoo и пропустив вперед только Toyota с ее более широким модельным рядом. Большая часть продаж пришлась на машины всеволожской сборки. Компания планомерно повышала цены, увеличивая маржу, но когда в мае 2005 г. с конвейера сошел обновленный Ford Focus II, его стали продавать на 2 тыс. долл. дешевле, чем первый «Фокус». Очереди из желающих приобрести Ford снова выросли.

В течение последующих лет дилеры и покупатели Ford привыкли к тому, что ждать заказанную новую машину придется минимум полгода. Завод увеличил мощности до предельных, 125 тыс. автомобилей в год, и начал работать круглосуточно, в три смены. Статус самой продаваемой иномарки закрепился за Ford Focus почти на десятилетие. Однако летом 2014 г. завод во Всеволожске остановил конвейер на два месяца, сократил 700 рабочих и перешел на работу в одну смену.

В январе–августе 2013 г. Ford продал в России 69 тыс. автомобилей, а за восемь месяцев 2014 г. – всего 39 тыс.

В 2005 г. вышло знаковое для отрасли Постановление Правительства РФ от 29.03.2005 г. № 166 «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки». Таможенные пошлины снижались до 3–5% или обнулялись для предприятий мощностью более 25 тыс. автомобилей в год.

Условие – за два года наладить производство полного цикла и до 2015 г. довести уровень локализации до 50%.

В 2001 г. в России продавалось 94 тыс. новых иномарок – в 2006 г. уже 1 млн. Поучаствовать в ралли хотели многие.

В 2006 г. несколько крупных автомобильных компаний подписали инвестиционные соглашения на новых условиях: Toyota, Nissan, GM и Volkswagen пустились в погоню за Ford, объявив о начале строительства заводов полного цикла в Санкт-Петербурге и Калуге. Все новые заводы совокупной мощностью 350 тыс. автомобилей в год запустились к 2008 г.

[1] Источник: Почему Ford Focus не смог остаться лидером российского рынка иномарок?//РБК. Бизнес. – http://top.rbc.ru/business/13/10/2014/5436a90acbb20ffa6f2da633

Ford в этом году в последний раз обновил продуктовую линейку, представив Ford Focus третьего поколения, и начал собирать на заводе во Всеволожске Ford Mondeo.

Производственные мощности предприятия выросли до 125 тыс. машин в год. Чтобы расширяться, компании пришлось заняться расселением частных домов, попавших в санитарно-охранную зону нового промышленного гиганта. Российское автомобильное лобби было против слишком мягких условий работы для иностранцев, и в 2010 г. вышли новые правила: теперь пользоваться таможенными льготами могли только компании, выпускающие не менее 300 тыс. автомобилей в год, причем треть должна оснащаться двигателем или коробкой передач собственного производства.

Требуемый уровень локализации повышался до 60%. Это откровенно толкало иностранцев в объятия российских автоконцернов – без них довести производство до 300 тыс. штук и построить заводы по выпуску двигателей было очень сложно. Потенциал всеволожской площадки был исчерпан, и «Форд Мотор Компани» стала искать партнеров. Выбор американцев остановился на автомобильной компании Sollers, принадлежащей Вадиму Швецову.

Прежнее название Sollers – «Северсталь-авто», а Швецов был топ-менеджером Алексея Мордашова, который отвечал за автомобильное направление в «Северстали» и затем выкупил его у стального магната. Sollers в 2010 г. принадлежали УАЗ, Заволжский моторный завод, производящий двигатели для внедорожников, и предприятие на Дальнем Востоке, выпускавшее линейку моделей SsangYong. Sollers также собирал автомобили Fiat Ducato на заводе в Набережных Челнах, который раньше производил малолитражки «Ока», и строил новый завод в Елабуге. С 2010 г. Sollers вел переговоры о создании СП с Fiat, прекратил их ради Ford. «Мы оценили перспективы бренда Ford, их нацеленность на Россию, сделанные ими инвестиции, – говорит первый заместитель гендиректора Sollers Николай Соболев. – Все рассмотренные показатели говорили о большей перспективности бренда Ford в России сравнительно с Fiat». Компании взяли на себя обязательство увеличить мощность до 350 тыс. машин в год, построить завод по производству двигателей и довести локализацию до 60%. Взамен предприятие получало кредит ВЭБа до 2020 г.

В октябре 2011 г. стороны объявили о создании совместного предприятия (СП) Ford Sollers, к которому переходило право производить и продавать всю продукцию под брендом Ford в России. Доли партнеров распределяются 50:50, «Форд Мотор Компани» внесла в СП завод во Всеволожске и дистрибуцию, а Sollers – две производственные площадки в Татарстане. В конце 2011 г. Sollers оценил свой вклад в СП в 11,6 млрд руб. (около 370 млн долл.). До 2015 г. стороны обязались инвестировать в России 1,5 млрд долл., правда, за счет кредита ВЭБ.

Президентом Ford Sollers стал Тед Каннис, до этого бывший заместителем генерального директора СП Ford Otosan в Турции. Пост первого вице-президента и исполнительного директора получил Адиль Ширинов, который когда-то был первым сотрудником питерского Ford, но позже долго проработал в Sollers. «Ford – огромная компания с площадками по всему миру, – объясняет Тед Каннис разницу в подходах к бизнесу между российской и американской командами. – Все процессы должны происходить строго в оговоренное время. Кто-то что-то не успел, в Австралии наступил следующий день, изменились курсы валют, и все запутывается. А Sollers – небольшая компания, в которой владелец знает всех менеджеров в лицо и может быстро принимать решения». Каждая команда привносила в СП свои навыки. Например, команда Sollers обладала большими связями среди поставщиков, что помогало обеспечивать требования по локализации. «Форд Мотор Компани» был силен в продажах. Основой для строительства обновленной дистрибьюторской сети стала сеть Ford.

2012 г. прошел для нового СП очень удачно: компания продала 134,3 тыс. автомобилей, выручка превысила 90 млрд руб., чистая прибыль – 1,98 млрд руб. Локомотивом оставался Ford Focus – машин этой модели было продано 93,8 тыс. Но потребительские предпочтения уже менялись. В 2008 г. на С-класс приходилось 29% продаж, на внедорожники – 17%, а в 2012 г. доля внедорожников выросла до 30%, С-класса – упала до 19%. На новых производственных площадках Ford начал расширять модельный ряд: в России стали

собирать внедорожники Ford Explorer и Ford Kuga, запустив производство в Татарстане. В 2013 г. Ford Sollers продала 17 тыс. внедорожников, втрое больше, чем в предыдущем.

Но продажи основной модели, Ford Focus, в том же 2013 г. снизились на 30%, потянув за собой все финансовые показатели. До этого выручка компании росла поступательно, даже кризис 2008 г. на ней не сказался. В 2009 г. выручка «Форд Мотор Компани» составила 54,4 млрд руб., в 2011 г. – 74,8 млрд руб., выручка объединенной Ford Sollers в 2012 г. увеличилась до 93,3 млрд. В 2013 г. выручка упала на 10%, до 84 млрд руб. В 2014 г. стало еще тяжелее: в январе – августе продажи Ford упали на 43%. «Мы прогнозировали ухудшение ситуации, и сбылись наши самые мрачные прогнозы», – комментирует Тед Каннис. «Когда мы создавали СП, евро стоил 39 руб.», – конкретизирует Адиль Ширинов. Чтобы сгладить эффект от роста евро, компания поднимала цены, не предлагая новинок. Это сразу сказалось на спросе. «Hyundai и Kia цены не поднимали, в Chevrolet хоть и подняли, но начали устраивать промоакции со скидками», – говорит Владимир Попов, президент ГК Favorit Motors, одного из дилеров Ford. Летом 2014 г. Ford Sollers на два месяца остановила конвейер во Всеволожске. «Мы отреагировали на ухудшение ситуации. Может быть, слишком быстро отреагировали», – замечает Каннис. Перед компанией стоял выбор между временным сокращением доли рынка и значительными убытками, считает Роман Слуцкий, гендиректор Alarm Motors, еще одного дилера Ford. «Очевидно, они решили пожертвовать долей рынка», – полагает он.

Почему Ford Sollers приняла такое решение, а не стала удерживать цены и долю, как поступили, например, GM и Volkswagen?

«Ford Sollers – российская компания, а не часть международной корпорации», – объясняет Адиль Ширинов. – Мы полностью на самоокупаемости. Если мы снизим цены, то не сможем вернуть свои инвестиции». В прошлом году Ford Sollers вложила 350 млн долл. в реконструкцию завода в Набережных Челнах и строительство завода по производству двигателей стоимостью 274 млн долл. в Елабуге. «Мы не корректировали план по инвестициям», – говорит Николай Соболев. – Мы верим в перспективы российского рынка». С другой стороны, работа по 166-му соглашению не оставляет инвесторам выбора. И Ford Sollers, и большой Sollers отказываются отвечать на вопрос, в какие сроки окупится завод по производству двигателей, но строить его нужно, потому что иначе можно лишиться таможенных льгот. Рыночная капитализация Sollers, акции которого торгуются на Московской бирже, с начала 2014 г. до середины сентября снизилась почти в 1,8 раза, до 17 млрд руб. В конце июля 2014 г. глобальная Ford Motor Co признала обесценивание своих инвестиций в Россию на сумму 329 млн долл.

«Это позиция Ford, мы обесценивания не видим», – отмечает Соболев. Между тем, по итогам первого полугодия 2014 г. Ford Sollers показала убыток в 3,4 млрд руб. Компанию штормит, но она борется: все опрошенные дилеры говорят, что связывают надежды на рост продаж Ford с расширением и обновлением модельного ряда. В этом году будет запущен новый кроссовер EcoSport, недорогой внедорожник, а в следующем – еще более дешевая Fiesta. Инженеры на заводе во Всеволожске работают над обновлением Ford Focus и Ford Mondeo, машины нового поколения будут представлены в 2015 г. Неизвестно, повторит ли та или иная новая модель бешеный успех Ford Focus. Пока в Ford Sollers не делают ставки на какую-то определенную модель: производственные линии сконструированы так, что на одной и той же можно выпускать, например, и EcoSport, и Fiesta, в зависимости от того, что будет лучше продаваться. «Мы понимаем, что катились под гору», – говорит Адиль Ширинов. – Но мы знаем и то, что обязательно на нее заберемся».

Кейс №14

Тактическая реализация стратегических инициатив с использованием благоприятной рыночной возможности: компания Toyota

К середине 1980-х гг. перед компанией Toyota остро встала проблема реализации ключевой стратегической установки – развитие, усиление и закрепление своего влияния на автомобильном рынке США в условиях довольно жесткого конкурентного давления таких гигантов, как BMW, Jaguar, Mercedes.

Анализ ситуации показал, что для реализации этой стратегической установки есть все

возможности в таком сегменте автомобильного рынка, как автомобили повышенной комфортности. Дело в том, что множество американских владельцев недорогих и практичных автомобилей Toyota уже достигли или подходили к сорокалетнему рубежу, обретя при этом довольно высокое финансовое благосостояние. Теперь они были готовы пересесть из недорогого и практичного автомобиля в более комфортный, но по меньшей цене, чем, скажем, цена за автомобили BMW и Mercedes. При этом качество, внешний вид и эксплуатационные характеристики таких автомобилей были бы равны или даже превосходили продукцию таких американских марок автомобилей повышенной комфортности, как Cadillac и Lincoln.

Президент компании Toyota Эйдзи Тоеда поставил задачу перед своими инженерами под руководством Исиро Судзуки создать такой автомобиль. Проект был обеспечен всей необходимой финансовой поддержкой. Огромную роль в обеспечении эффективной реализации проекта сыграли не только деньги, но и научный подход. В США была направлена группа специалистов для изучения рынка, в которую был включен и специалист по культурной антропологии, проживающий в США. Суть проведенного исследования с использованием метода фокус-групп заключалась в том, чтобы посредством изучения потенциальных потребителей, посредством общения с ними установить их предпочтения, касающиеся автомобиля повышенной комфортности, выявить те его характеристики, за которые потребители готовы были платить, и который бы олицетворял их образ жизни, их личность и их статус. Посредством этого исследования был создан образ потенциального автомобиля, наиболее соответствующий потребностям клиентов. После этого команда Исиро Судзуки приступила к воплощению этого образа в реальность, делая акцент на проектировании, производстве и контроле качества. Были отброшены несколько проектных предложений, прежде чем последний вариант был ободрен, а опытные образцы перед началом полномасштабного производства прошли вдвое больше тестовых миль, чем обычно. Сборка производилась на самом высоком уровне, с применением самой передовой автоматики, при этом проводились пять дополнительных проверок качества изделий, которые сводят к минимуму вероятность даже малейших дефектов. В итоге спустя шесть лет после решения Эйдзи Тоеда о создании и производстве нового автомобиля повышенной комфортности первая модель Lexus (LS 400) сошла с конвейера. Великолепный дизайн, первоклассные технические характеристики, безупречное качество – и все это по базовой цене в 35 тыс. долл. С тех пор Lexus постоянно лидирует среди автомобилей этого класса.

Как мы можем видеть, в основе успеха данного проекта лежит умение сочетать тактические и стратегические действия, способность вовремя обнаружить благоприятную рыночную возможность, а также способность вовремя сконцентрировать в правильном направлении финансовые, материальные и информационные услуги.

Кейс №15

Вещь недели

С ноября 2013 г., если вы решите покурить у входа в метро, на перроне вокзала, пляже, детской площадке или в подъезде, вам грозит штраф – от 500 до 1500 руб. Борьба с этим административным нарушением будет вестись так же, как и с другими: если сотрудник полиции увидит нарушение или ему кто-то пожалуется, он придет и оформит протокол. Непонятно, правда, как полиция сможет доказать нарушение, если сигарету уже выбросили.

Вообще-то запрет на курение в этих местах вступил в силу еще 1 июня 2013 г. – это первая часть «антитабачного закона», призванного оградить россиян от табачного дыма и сократить число курильщиков. Но до ноября 2013 г. запрет оставался фактически бессмысленным: поправки в КоАП, прописывающие штрафы за курение в неположенных местах, увязли где-то в коридорах Госдумы, в результате депутаты приняли их только в середине октября. Аналогичная история и с рекламой табачных изделий: поправки в закон о рекламе, запрещающие ее, Дума приняла в одном пакете со штрафами, так что вступает запрет в силу тоже с ноября 2013 г.

Чиновники вместе с депутатами подарили табачной индустрии пять с половиной месяцев вольницы. Та от щедрого подарка не отказалась: бюджеты на рекламу в прессе и интернете за эти месяцы выросли в разы. Но главным оружием производителей сигарет стали

промоакции. Теперь потребителю не просто предлагали обменять свою начатую пачку сигарет на полную, но другой марки – потребителю предложили шоу. Производитель поменьше выпускал на улицы города привлекательных девушек, которые разъезжали на велосипедах и раздавали прохожим сигареты. Один из лидеров рынка использовал в рекламной кампании трейлеры, в которых курильщикам рассказывали о новой марке, дарили подарки и купоны на семь блоков сигарет. Казалось даже, что вернулись времена, когда ограничений на рекламу и продвижение сигарет почти не было. Теперь промоакции под запретом.

Однако у производителей все еще есть в запасе секретное оружие – выкладка. В нескольких городах мне встретились практически монобрендовые киоски – до 80% выкладки занимали сигареты одной марки, потом и этот канал коммуникации с потребителем стал недоступен: с 1 июня 2014 г. сигареты могут продаваться только по прейскуранту, а продавцы должны будут доставать пачки из непрозрачных кейсов. Одновременно табачники лишились важного канала продаж – кафе и ресторанов, ведь там курение тоже под запретом.

А значит, табачным компаниям придется разработать новые виды оружия в борьбе за потребителей.

Кейс №16

Рекламная война Audi

Ни один из автомобильных брендов не гнушается методов рекламной войны. Но Audi по своей активности опережает всех. Рассмотрим самые яркие и заметные ходы немецкого автопроизводителя, регулярно подкалывающего своих конкурентов, указывая на малейшие провалы, не стесняясь сопоставлять себя с Ferrari и особенно напирая на самого злостного своего врага из Баварии. С 2006 г., когда случилась самая известная пикировка между Audi и BMW, снисходительное отношение Audi к своим конкурентам стало известно практически всему миру.

2006

Все началось с рекламного принта BMW: автогигант поздравлял Audi с победой в конкурсе «Машина года-2006» в Южной Африке, подписавшись: «Победитель конкурса «Машина мира-2006».

Audi скрывать обиды не стала и выступила с ответным постером: «Поздравляем BMW с победой в конкурсе «Машина мира-2006». От шестикратного подряд победителя гонок Le Mans 24 Hour (2000–2006)».

2009

В перепалке в наружной рекламе в Санта-Монике два года назад было несколько ходов, но по общим впечатлениям победу здесь одержал концерн BMW. В начале апреля на проспекте Santa Monica в Южной Калифорнии появился биллборд Audi A4 с вызывающим слоганом: Your move, BMW («Твой ход, BMW»).

Спустя неделю креативными силами агентства Juggernaut Advertising BMW нанес ответный сокрушающий удар: прямо напротив биллборда Audi на противоположной стороне проспекта появился биллборд BMW M3 со слоганом Checkmate («Мат»).
«Проспект Santa Monica представляет собой своеобразный коридор между Beverly Hills и Santa Monica с высокой степенью интенсивности дорожного движения, – поясняет представитель Santa Monica BMW Del Montell, Jr., – увидев вызывающий биллборд Audi, мы просто не могли не воспользоваться уникальным географическим расположением и не принять вызов».

Audi и тут молчать не стала. Через какое-то время там же появился новый биллборд – с изображением R8 и слоганом «Время проверить твою люксовость. Возможно, ее уже нет». С намеком на то, что модельный ряд BMW давно устарел в плане роскоши и комфорта.

Немного раньше, в феврале 2009 г., агентство Venables Bell+Partners, оказывающее наиболее активную поддержку Audi в выпадах против конкурентов, выпустило две работы, в которых высмеяло повальную увлеченность американцев внедорожниками Lexus RX300.

В серии роликов упор был сделан не на ходовые качества или технологические новшества, добавленные в версию 2009 г., а на незабываемый, особенный внешний вид. До безобразия популярный Lexus RX300 представлен в кампании Identity Theft («Похищение индивидуальности») как автомобиль, укравший у людей способность к самовыражению да и просто к поиску и определению своей машины среди множества подобных. Выход из двух жутких ситуаций – попытки отыскать свою машину на парковке и тщетных надежд детей определить своих родителей возле школы – представляется только один. Audi Q5 назван в кампании «безошибочно определяемым».

В мае 2009 г. немецкий концерн рискнул сравнить свою новую Audi R8 с Ferrari. Действие ролика происходит в итальянском городе Maranello, так называемом Городе Ferrari. Именно в этом маленьком городке и делают культовые спортивные автомобили. И тут вдруг в святая святых итальянского автомобилестроения появляется вызывающий красный спорткар Audi R8. Естественно, жители и гости Maranello не могут остаться безучастными к такой наглости. То ли просто от возмущения, то ли от осознания, что Audi R8 лучше.

2010

В роликах, которые агентство Venables Bell & Partners сняло для трансляции во время Ванкуверской Олимпиады, опять досталось всем, кто близок по цене. В споте Break the Spell («Разрушить чары») от агентства Venables Bell & Partners немецкий автоконцерн заявил, что продажи Audi растут быстрее, чем продажи BMW, Mercedes и Lexus. Ролик демонстрирует зомбированных рекламой и общественным мнением владельцев конкурирующих брендов, которые приобрели автомобили марки BMW потому, что им сказали, что он отражает их сущность и заставляет соседей завидовать; Lexus потому, что он надежный и соответствует определенному стилю жизни; Mercedes потому, что звезда на капоте – это главная цель всех бизнесменов. Но чары разрушаются, как только мимо проезжает Audi.

Ролик Friendly Competition («Дружеское соревнование») рассказывал о том, что в каждом состязании есть победитель и проигравший. И, как показал рейтинг журнала Car and Driver, проигравшим в этот раз стал BMW.

2011

В самом начале 2011 г. агентство Venables Bell & Partners сняло для Audi A8 очередной ролик-выпад. Спот под названием Goodnight («Спокойной ночи») желал добрых снов старомодной роскоши в лице Mercedes и доброго утра инновациям и вдохновению от Audi. Когда унылый «мерс» ложится спать, наступает время для Audi.

Ролик Audi, вышедший в конце этой весны, повествует о том, что в последнее время все больше и больше людей отдает предпочтение Audi, на которую пересаживаются также бывшие владельцы BMW, Lexus и Mercedes. По сюжету спота водитель BMW, повстречав на пути автоперевозчик, груженый новенькими Audi A4, в лучших традициях каскадерства запрыгивает на него с крыши своего движущегося автомобиля... и тут же с удивлением обнаруживает, что он далеко не первый.

В России

В 2011 г. к боевым действиям на поле рекламы присоединились и российское представительство, и дилеры немецкого автомобиля с непомерным самомнением и амбициями.

Перед Международным женским днем в сети появился ролик, в котором были перечислены все плохие и неподходящие подарки для женщин. По задумке авторов, автомобили Citroen C4, Hyundai i30 и даже BMW M5 – это мимо, и только Audi A1 способен «убить» чувственную женщину. За полгода набрано более полумиллиона просмотров.

В июле в Москве появились перетяжки, в которых Audi (при помощи своих официальных дилеров) проехалась по русской версии слогана BMW. «Меняем ваш восторг на Audi» – было написано на носителях. Таким образом Audi, в очередной раз подколов BMW, надавила на больную мозоль конкурента – неудачную адаптацию международного слогана Freude ist BMW (Joy Is BMW). «Восторг готов к будущему», «Восторг играет по-крупному» и «Восторг создает рекордсменов» – бессмысленность и нелепость слогана, представляющего собой случайный набор слов, не режет ухо только немецкого

брендменеджера и не раз становилась предметом осуждения и сарказма рекламистов и любителей марки в сети.

«Меняем ваш восторг на Audi» было не просто рекламным трюком, а действительным предложением: до конца июля можно было сдать в trade-in автомобиль марки BMW, получить дополнительные 50 000 рублей и купить новый Audi A6.

На Кутузовском также можно было увидеть перетяжку «Наши цены приведут вас в восторг. Ауди».

Кейс №17

«Эльдорадо» против «Техносилы»
Щитовая борьба

В 2009 г. все началось с того, что компания «Техносила» в нескольких мегаполисах разместила наружную рекламу с вызывающим слоганом «Серега лопух! Купил дороже!». Ответ последовал незамедлительно. Сеть-конкурент «Эльдорадо» рядом с щитами «Техносилы» вывесила свои: «Согласен. У нас дешевле». «Прикол» в том, что из шести рекламируемых «Техносилой» товаров (смартфон Nokia, холодильник Vestel, камера JVC, комплекты встраиваемой техники Ariston и Indesit и компьютер Irbis) три позиции у «Эльдорадо» стоили немного дешевле. А в Воронеже, Самаре и Екатеринбурге таких спорных товаров оказалось и вовсе четыре.

Пока рекламный рынок обсуждал, каким образом два конкурирующих щита одновременно в нескольких городах оказались рядом и сколько «отступных» заплатила «Эльдорадо» городским властям за явную провокацию, «Техносила» созрела для ответного хода. Сеть рядом со слоганом про лопуха Серегу сделала заплатку: «Минус 1000 рублей от цены конкурента».

«В июне 2012 г. сеть магазинов «Эльдорадо» перекупает права аренды на 40 из 100 действующих магазинов конкурента – «Техносилы»

«Техносила» уступит «Эльдорадо» самые неэффективные свои магазины в регионах. Каждая торговая точка «Техносилы» оценивалась в 40,5 млн руб, т. е. право аренды 40 магазинов обойдется «Эльдорадо» примерно в 1,62 млрд руб.

В начале 2012 г. «Эльдорадо» занимала по выручке второе место среди продавцов бытовой техники и электроники, а «Техносила» – четвертое.

Где именно расположены объекты, которые выкупает «Эльдорадо», неизвестно. Известно только, что это региональные магазины. «Новых магазинов сеть не открывает, а бренд крупным действующим игрокам не нужен», – поясняет владелец «Техносилы». После продажи 40 магазинов выручка «Техносилы» снизилась до 13–15 млрд руб.

Кейс №18

Tylenol против Datril

В 1970-е гг. в США было популярно средство от мигрени Tylenol. Стоило оно на 50% дороже, чем аспирин. Лекарство выпускало одно из подразделений компании Johnson&Johnson. В июне 1975 г. компания Bristol-Myers решила выйти на этот рынок и разработала Datril. Планировалось сообщить потребителям, что новое средство «так же устраняет боль и столь же безопасно, как Tylenol, но стоит на доллар дешевле» (цена упаковки 100 таблеток Tylenol была 2,85 доллара США, а аналогичную упаковку Datril компания собиралась продавать за 1,85 доллара).

Роковой ошибкой Bristol-Myers оказалась обкатка идеи на тестовых рынках в нескольких штатах, где эти тесты внимательно отследили специалисты Johnson&Johnson. За две недели до начала рекламной кампании конкурента Johnson&Johnson на доллар снизила цены на свой продукт и прокредитовала магазины и аптеки, закупившие лекарства по старой цене. Bristol-Myers в ответ ускорила выход рекламы и вывод на рынок своего средства. Рекламные ролики появились на телевидении буквально на следующий день после снижения цен на Tylenol. Компания Bristol-Myers рассчитывала, что изменение цен не сможет так быстро дойти до магазинов по всей стране.

Однако Johnson&Johnson подала протесты во все информационные сети, журналы, в различные ассоциации и государственные инстанции. По ее мнению, реклама Datril уже

не соответствовала действительности. В итоге телеканалы сначала изменили рекламные ролики Bristol-Myers, а затем и вовсе сняли их с эфира.

Теле- и радиосети потребовали изменить рекламные ролики. Во второй редакции вместо «На доллар дешевле» уже фигурировала фраза «Datril может стоить дешевле, намного дешевле». Очередной протест Johnson&Johnson заставил убрать слова «намного дешевле». Наконец, CBS и NBC отказались показывать рекламные ролики Datril вообще – еще одна горькая пилюля для Bristol-Myers.

В результате действий Johnson&Johnson, основанных на своевременной информации о планах конкурента, доля рынка Datril так и не превысила 1%.

Tylenol, напротив, взлетел, как ракета. Толчка, который дала ему вся эта шумиха, хватило, чтобы поднять марку на вершину продаж. Отчасти из-за низкой цены, отчасти из-за рекламного шума Tylenol оказался лидером на рынке анальгетиков: на его долю приходилось целых 37%.

Кейс №19

«Бургер Кинг» против «Макдоналдса»

Американская сеть ресторанов быстрого питания «Бургер Кинг» добралась до Южного Урала: в мае заведение под этой вывеской открылось в Маг-нитогорске, месяцем позже – в Челябинске. Всего в течение 2013 г. держатели франшизы планировали запустить в Челябинской области не менее четырех ресторанов.

По мнению экспертов ресторанного рынка, сегмент фастфуда в городе уже перенасыщен. Вместе с тем, если предложить неизменно высокое качество продуктов и обслуживания и адекватный средний чек, можно успешно работать длительное время. Заведения «Бургер Кинг» составляют конкуренцию в первую очередь «Макдоналдсу», поскольку работают по схожим системам.

Продвижением бренда «Бургер Кинг» в России занимается ООО «Бургер Рус». Компания обладает мастер-франшизой, дающей эксклюзивное право развивать бренд «Бургер Кинг» на территории России в течение 20 лет. Как рассказал Chel.ru операционный директор по Уральскому региону ООО «Бургер Рус» Артем Мамай, планы по развитию ресторанов быстрого питания под брендом «Бургер Кинг» на Южном Урале у компании весьма амбициозные.

«Первый ресторан появится уже в мае в Магнитогорске, – уточнил Артем Мамай. – А в Челябинске мы планируем открыть ресторан месяцем позже. Ресторан разместится на месте одного из бывших заведений холдинга «Ураль-ские пельмени». Договор на аренду помещения площадью около 250 м^2 уже заключен. Сейчас идут подготовительные работы и набор персонала. В ресторане будет оборудовано около 80 посадочных мест. Средний чек планируется на уровне 250–270 руб.».

По словам Артема Мамая, в 2013 г. в Челябинске планируется открыть четыре ресторана, еще несколько появятся в крупных городах области, таких как Миасс и Златоуст. «А в целом в ближайшие два-три года мы планируем запустить только в Челябинске более 10 ресторанов», – дополнил Артем Мамай.

В последнее время в Челябинске активно развивается сегмент фастфуда. Однако владельцы сети «Бургер Кинг» в России уверены, что даже на фоне растущей конкуренции их предложение заинтересует горожан.

«Мы не сомневаемся, что наш бренд будет интересен челябинцам, и не только потому, что город прогрессивен и современен, – пояснил господин Мамай. – Вся продукция «Бургер Кинг» продается свежей, в каждом нашем ресторане жестко соблюдаются требования к качеству. Думаю, как раз это и влияет на темпы развития нашей компании. Мы работаем в России чуть больше трех лет, открыв за это время без малого сотню ресторанов».

Эксперты Chel.ru считают, что сегмент фастфуда в городе уже переполнен, однако в нем прекрасно выживают заведения, которые держат высокую планку качества. Конкурировать рестораны быстрого питания «Бургер Кинг», на их взгляд, будут преимущественно с «Макдоналдсом».

«Рынок фастфуда сейчас перенасыщен, – считает управляющая пиццерией

«Пиццемия» на улице Цвиллинга Татьяна Пермякова. – Но все дело в качестве. Наш опыт показывает, что если держать качество на высоком уровне по всем направлениям, то оттока посетителей не будет и на протяжении десяти лет. В Челябинске в последнее время открывается множество заведений, но не все могут удовлетворить запросы потребителей, а потому часть из них вскоре покидает рынок. Немаловажны и цены. Но заявленный средний чек в 250–270 руб. на человека – это нормально».

«На площадке, выбранной «Бургер Кингом» под свой первый ресторан в Челябинске, традиционно располагались заведения общепита, поэтому абсолютно нормально открытие именно в том месте, – считает генеральный директор холдинга предприятий «Уральские пельмени» Виталий Воробьев. – Это мировая компания с полностью отлаженной системой, поэтому однозначно заведение приживется, равно как и во всем мире. Теоретически они даже могут быть вполне успешными. Но что будет на практике, покажут рынок и время».

По словам экспертов, «Бургер Кинг» – очень серьезный конкурент «Макдо-налдса». «Это вторая компания в мире с такой системой, как у «Макдоналдса», – поясняет Виталий Воробьев. – Поэтому они станут друг другу серьезными кон-курентами, но не более. А, к примеру, точки «Сабвей», которые иначе, как закусочными не назвать, в данном случае вряд ли составят конкуренцию».

По мнению респондентов сайта, проблемы, с которыми может столкнуться компания «Бургер Рус» в южноуральской столице, вполне традиционны. Это подбор персонала и приобретение качественных продуктов.

«Трудности при открытии любого заведения общепита схожие – это штат и продукты, – уверяет Виталий Воробьев. – В заведениях, аналогичных «Бургер Кингу», полуфабрикаты обычно готовятся на каком-то заводе. Если компания заявила о выходе на Южный Урал, значит, уже все просчитала и уверена в своих силах. Что касается персонала, то поскольку в таких заведениях работа идет по четко отлаженной системе, в которой все пункты и действия персонала прописаны, подобрать способный работать по стандартам персонал будет проще, чем при открытии полноценного ресторана. А заявленный средний чек вполне нормален, тем более, если компания будет использовать более-менее качественный продукт, в чем я, конечно, сомневаюсь».

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по МДК.05.04. Генерирование бизнес-идеи стартапа

Задания 1 типа

1. Что представляет собой предмет бизнес – идеи?
2. Как связаны цели бизнеса и бизнес – идея?
3. В чем могут выражаться целевые установки бизнеса?
4. Что такое «эффект изюминки»?
5. Какие подходы к разработке «эффекта изюминки» существуют?
6. Перечислите документы, необходимые для регистрации индивидуального предпринимателя.
7. Перечислите документы, которые необходимы для регистрации общества с ограниченной ответственностью?
8. Что такое дорожная карта стартапа?
9. Перечислите и опишите критерии сегментирования?
10. Дайте определение бизнес – коммуникаций?

11. Перечислите и дайте краткую характеристику вечных вопросов бизнеса.

12.Опишите метод генерирования идей «Творческое решение изобретательских задач».

13. Опишите метод генерирования идей «Метод фокальных объектов».

14. Опишите метод генерирования идей «Дизайн-мышление».

15. Опишите метод генерирования идей «СКАМПЕР».

16. Опишите метод генерирования идей «Кроссенс».

17. Опишите метод генерирования идей «Морфологический анализ»

18. Опишите метод генерирования идей «Метод аналогий»

20. Опишите методы тестирования первичного замысла на определенной аудитории.

21. Дайте определение целевой аудитории, а также опишите критерии ее определения.

22. Перечислите критерии формирования портрета целевой аудитории.

23. Что такое стратегическое ядро стартапа?

24. Опишите виды и состав ресурсов реализации бизнес – идеи.

25. Опишите методы оценки предпринимательского климата в целях определения способов реализации стартапа.

Задания 2 типа

1. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, используя метод дизайн - мышления.

2. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом контрольных вопросов.

3. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом морфологического анализа.

4. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом аналогий.

5. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (дробление)

6. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом кроссенс.

7. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом фокальных объектов.

8. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (вынесение)

9. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (асимметрия)

10. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (объединение)

11. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (универсальность)

12. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (матрешка)

13. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (антивес)

14. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (предварительное антидействие)

15. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (предварительное действие)

16. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (заранее подложенная подушка)

17. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (эквипотенциальность)

18. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (наоборот)

19. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (сфероидальность)

20. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (частичное действие)

21. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (избыточное действие)

22. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (переход в другое измерение)

23. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (использование механических колебаний)

24. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом ТРИЗ (местное качество)

25. Используя разработанную Вами бизнес – идею, проведите ее усовершенствование, методом СКАМПЕР.

Задания 3 типа

1. Проведите презентацию разработанной Вами бизнес – идеи. Презентация должна включать: описание бизнес – идеи, проекты учредительных документов, описание предстартовой бизнес – модели, описание дорожной карты предстоящего стартапа бизнес – проекта*

* Задание типовое

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации – дифференцированный зачет по МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве

Задания 1 типа

1. Стартап в индивидуальном предпринимательстве как стадия бизнеса новой фирмы (от появления идеи до построения безубыточного бизнеса).
2. Деловые интересы стартаперов в индивидуальном предпринимательстве.
3. Различные точки зрения на стартап в индивидуальном предпринимательстве: стартап глазами предпринимателя, инвестора, государства, общественности, бизнес-инкубатора.
4. Интересы окружения стартаперов в индивидуальном предпринимательстве.
5. Классификации стартапов в индивидуальном предпринимательстве: инновационные и традиционные; нишевые и трендовые; конвергентные и дивергентные; коммерческие, социальные и технологические.
6. Классификация стартапов в индивидуальном предпринимательстве в зависимости от возможностей: разработка с нуля; «увидел и переделал»; копия того, что есть.
7. Инфраструктура стартапов (бизнес-акселераторы, бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций).
8. Составляющие конкурентоспособности на этапе стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
9. Инструменты анализа потребностей и возможностей рынка на этапе стартапа в индивидуальном предпринимательстве (экспертные, аналитические, статистические и др.).
10. Выявление подходящих и неподходящих партнеров.
11. Поиск потенциальных клиентов.
12. Кластеризация конкурентов в индивидуальном предпринимательстве.
13. Анализ потенциальных интересантов деятельности в органах государственной власти и управления.
14. Источники формирования ресурсов стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
15. Определение потребностей в финансировании.
16. Источники и способы привлечения финансирования для стартапа.
17. Виды бизнес-моделей в индивидуальном предпринимательстве.
18. Типовые бизнес-модели в индивидуальном предпринимательстве (включая бутстрепинговую бизнес-модель.).

19. Канва бизнес-модели (основные блоки) по А. Остервальду.
20. Особенности бутстреппинговой бизнес-модели в индивидуальном предпринимательстве.
21. Основные составляющие бизнес-плана стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
22. Типы потенциальных инвесторов для стартапов в индивидуальном предпринимательстве.
23. Каналы и методы поиска инвесторов для стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
24. Выбор организационно-правовой формы для стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
25. Учредительные документы, необходимые для государственной регистрации индивидуального предпринимательства.
26. Инструменты управления стартапом в индивидуальном предпринимательстве.

Задания 2 типа

Для выполнения задания студент должен провести собственный учебный стартап бизнес-проекта.

1. Какая бизнес-модель была использована для собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве. Ответ обоснуйте.
2. Опишите основные составляющие бизнес-плана собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
3. Какие учредительные документы были разработаны для регистрации себя в качестве индивидуального предпринимателя.
4. Какие инструменты анализа рынка были использованы в процессе проведения стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
5. Раскройте и опишите особенности применения бутстрэппинговой бизнес-модели для развития собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
6. Какие типы инвесторов были привлечены в процессе проведения собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве? Варианты вхождения инвесторов в собственный стартап в индивидуальном предпринимательстве.
7. Обоснуйте каналы поиска инвесторов, которые использовались в процессе проведения стартапа в индивидуальном предпринимательстве.
8. Опишите возможные организационно-правовые формы, которые могут быть использованы для выбранного стартапа в индивидуальном предпринимательстве, их преимущества и недостатки.
9. Какие методы формирования команды стартапа в индивидуальном предпринимательстве использовались в процессе проведения стартапа?

10.Какие каналы поиска и отбора персонала использовались в процессе проведения стартапа в индивидуальном предпринимательстве?

11.Какие способы финансирования выбранного стартапа в индивидуальном предпринимательстве согласно его бизнес-модели использовались в процессе проведения стартапа? Какие способы привлечения финансирования также целесообразно применить в будущем?

12. Какое маркетинговое исследование проводилось в процессе запуска выбранного стартапа в индивидуальном предпринимательстве? Обоснуйте параметры исследования.

13. Какую действующую инфраструктуру стартапов использовали в процессе проведения стартапа в индивидуальном предпринимательстве?

14. Какие шаги, необходимые для обеспечения безопасности бизнеса выбранного стартапа в индивидуальном предпринимательстве, были пройдены?

15. Обоснуйте конкурентные позиции собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.

16. Опишите процесс позиционирования для собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.

17. Опишите и обоснуйте инструменты маркетинга, которые использовали для продвижения собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.

18. Опишите и обоснуйте инструменты PR, которые использовали для продвижения собственного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.

19. Определите тип собственного стартапа в соответствии с различными типами классификации стартапов в индивидуальном предпринимательстве. Ответ обоснуйте.

20. Определите этапы вывода продуктов/услуг выбранного старатапа в индивидуальном предпринимательстве в промышленный запуск.

21. Определите основные этапы государственной регистрации себя в качестве индивидуального предпринимателя, которые были пройдены.

22.Опишите основные этапы организации продаж и создания отдела продаж в индивидуальном предпринимательстве.

23. Опишите основные этапы организации системы стимулирования сбыта и создания отдела маркетинга в индивидуальном предпринимательстве.

24. Определите возможные условия выхода из бизнеса для выбранного стартапа в индивидуальном предпринимательстве.

25. Опишите условия перехода на стадию конкурентной устойчивости выбранного стартапа в индивидуальном предпринимательстве. Ответ обоснуйте.

Задания 3 типа

Для выполнения задания студент должен провести собственный учебный стартап бизнес-проекта в индивидуальном предпринимательстве.

Задание № 1

Цель: Разработка и тестирование MVP на посевной фазе в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Разработайте MVP бизнес-проекта.
2. Включите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений в итоговый отчет.

Содержание этапов разработки MVP:

- **1 этап:** прототип (prototype) – техническое задание с подробным описанием свойств нового продукта;
- **2 этап:** работающий прототип (working prototype) – проект нового продукта или сам продукт, обладающий пока только общими функциональными признаками;

Для продукта

Для создания прототипа можно использовать следующие инструменты:

- 3d принтер
- Программы для 3d проектирования
- Коробки из-под обуви, игрушек, старой техники и пр. Этот картон можно использовать для своего прототипа;
- Упаковки от продуктов, например, молочные коробки тоже могут подойти для конструкции. Например, коробку из-под молока можно использовать как каркас некоего объекта;
- Плотная бумага, цветной картон, который продается во всех канцелярских и книжных магазинах;
- Мягкая игрушка, которую не жалко и с которой не связаны теплые воспоминания – пустить ее под ножницы. Ее “мех”, синтепон, глаза, пуговицы и т.д. могут пригодиться. То же самое можно сделать и с игрушками из жестких материалов;
- Пенопласт из коробок от бытовой техники может заменить пеноплекс;
- Пластилин.

Для услуги – представить подробное описание действий в рамках услуги.

Практика:

- **3 этап:** альфа-версия проекта продукта или самого продукта (alpha) – проект продукта или сам продукт созданы, но еще не протестированы; в процессе общего и пользовательского тестирования продукта в него добавляются некоторые детали, которые не были додуманы на стадии составления технического задания; - **после обсуждения с экспертами**
- **4 этап:** закрытая бета-версия проекта нового продукта или самого продукта (private beta) – проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят стартаперы;
- **5 этап:** публичная бета-версия проекта нового продукта или самого продукта (public beta) – проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят первые «ранние» потребители.

Задание № 2

Цель: Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Содержание этапов разработки ценностного предложения:

Этап 1.

Выберите один потенциальный сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы: • какие боли он снимает? • какую выгоду он приносит? • какую работу пользователя выполняет?

Этап 2.

1. Сформулируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже. Помните, что ценностное предложение должно представлять собой не более одного-двух предложений:

- напишите от 3 до 5 преимуществ вашего продукта, то есть чем вы известны/что вы делаете хорошо;
- напишите от 3 до 5 аспектов, которые ожидает/хочет ваш потребитель от вашего продукта;
- напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов;
- составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение.

Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях от конкурента вашего продукта;

• сформулируйте ценностное предложение (не более одного-двух предложений).

2. Протестируйте его на 5 потенциальных представителях своей потенциальной целевой аудитории. Поделитесь обнаруженными ошибками, находками, замечаниями, предложениями коллег в результате тестирования ценностного предложения.

3. После тестирования промежуточного варианта ценностного предложения на потенциальной целевой аудитории, сформулируйте его финальную версию.

2. Содержание этапов разработки пользовательских сценариев:

1. Определите, какой пользовательский опыт хотите описать

В свободной форме: что именно должен сделать пользователь, какой процесс будете изучать.

2. Составьте портрет клиента

Проработайте портреты ваших потенциальных потребителей, чтобы посмотреть на процесс глазами реального потребителя.

3. Проработайте пользовательские истории

Что, как, зачем, в каком порядке, когда — все, что делает пользователь, чтобы оформить заказ. Проработанный на предыдущем шаге портрет даст возможность с большой точностью описать мотивы и приоритеты покупателя.

4. Конкретизируйте истории до уровня сценария

Объедините истории в концептуальные и конкретизированные сценарии. Опишите их максимально подробно.

5. Выделите разные сценарии использования

На основе сценариев выделите и проработайте разные варианты взаимодействия с потенциальным потребителем. Взгляните на процессы глазами потребителей в конкретных ситуациях.

Для создания пользовательских сценариев используйте следующиеинструменты:

- стикеры,
- Программы Excel или Google Таблицы,
- Программы для проработки бизнес-процессов,
- интеллект-карты.

3. Содержание этапов разработки воронок продаж:

Разработайте воронки продаж для потенциальных клиентов с описанием следующих процессов:

1. начальный контакт для информирования неосведомленных клиентов (1);

2. превращение базовой информации о новом продукте в объект интереса клиентов (2);

3. превращение интереса клиентов в объект устойчивого стремления приобрести новый продукт (3);

4. превращение нового продукта в объект купли-продажи (4);

5. заключение сделки купли-продажи нового продукта (5).

Задание № 3

Цель: разработка экономической модели стартапа в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

Разработайте экономическую модель стартапа, которая бы включала ответы на следующие вопросы:

1) Какие ресурсы необходимы Вам для проведения стартапа?

2) Опишите способы обеспечения ресурсами Вашего стартапа: перечислите поставщиков необходимых ресурсов

3) Какая инфраструктура стартапов существует в вашем регионе и какие меры поддержки предпринимательства реализуются в данном регионе и в стране?

4) Как Вы планируете использовать инфраструктуру стартапов и меры поддержки?

5) Опишите ваше рабочее место и рабочие места сотрудников (при наличии)

6) Опишите каналы внутрифирменной и межфирменной логистики, которые Вы будете спользовать в процессе проведения стартапа

Задание № 4

Цель: разработка финансовой модели стартапа в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Спрогнозируйте инвестиции на открытие, заполнив таблицу 4.1.

2. Спрогнозируйте ежемесячные издержки, заполнив таблицу 4.2.

3. Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта в месяц, заполнив таблицу 4.3.

4. Рассчитайте основные показатели бизнес-проекта, заполнив таблицу 4.4.

5. Выявите факторы (драйверы) роста доходов. Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта и отразите их в отчете.

6. Подготовьте итоговый отчет с описанием разработанной финансовой модели стартапа. Отчет должен включать таблицы 4.1- 4.4. Также необходимо описать бизнес-модель и финансовый календарь, используя документ «Финансовая модель (шаблон).xlsx. (лист 3 и 4).

Лист 1 и 2 – пример заполнения бизнес-модели и финансовогокалендаря.

Таблица 4.1. «Инвестиции на открытие»

Регистрация бизнес-единицы	
Дизайн-проект помещения*	
Ремонт*	
Вывеска*	
Рекламная кампания	
Аренда на время ремонта*	
Закупка оборудования*	
Прочее	
Итого	

***(по необходимости)**

Таблица 4.2. «Ежемесячные затраты»

ФОТ (включая отчисления)	
Аренда	
Амортизация	
Коммунальные услуги	
Реклама	
Бухгалтерия (удаленная)	
Закупка расходников	
Непредвиденные расходы	
Итого	

Таблица 4.3. «Объемы выполненных услуг/работ/ проданных товаров/»

№п\п	Наименование	Кол-во	Сумма	В месяц
1				
4				
5				
Итого за месяц				

Таблица 4.4. «Основные показатели»

Сумма первоначальных инвестиций	
Точка безубыточности (мес.)	
Срок окупаемости (мес.)	
Средняя ежемесячная прибыль	

Ставка дисконтирования, %	
Дисконтированный срок окупаемости — DPB, мес.	
Чистый дисконтированный доход — NPV, руб.	
Индекс прибыльности — PI	
Внутренняя норма рентабельности — IRR,%	
Рентабельность продаж, %	

Задание № 5

Цель: зарегистрировать бизнес-единицу. Спроектировать внутрифирменные регламенты и документооборот новой бизнес-единицы в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Зарегистрировать новую бизнес-единицу;
2. Разработать внутрифирменные регламенты;
3. Разработать документооборот новой бизнес-единицы.
4. Подготовьте итоговый отчет с приложением документов:

- Свидетельство о регистрации
- Регламенты новой бизнес-единицы
- Схема движения документов в новой бизнес-единице

Задание № 6

Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации, контроля реализации стартап-проекта;

2. Доработайте предстартовую бизнес-модель стартапа бизнес-проекта;

3. Доработайте бизнес-план стартап бизнес-проекта в соответствии с шаблоном, представленном в приложении 1.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

- Вводная часть или резюме проекта;
- Описание товаров и услуг;
- Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
- Производственный план;
- Организационный план;
- Финансовый план и бюджетирование;
- Ожидаемые результаты, оценка рисков и перспективы развития.

4. Разработайте инструменты предпринимательского селф-менеджмента.

Задание № 7

Цель: сформировать коллектив сотрудников новой бизнес-единицы, сопровождающийся оформлением в соответствии с Трудовым кодексом РФ в индивидуальном предпринимательстве.

Содержание задания:

1) Определить способ подбора персонала;
2) Составьте перечень сотрудников, подобрав их на сайте hh.ru, profi.ru, среди студентов/друзей;
3) Опишите порядок подбора/отбора/приема/повышения/увольнения персонала;
4) Составьте организационную структуру стартапа.

Заполните таблицу 7.1.:

Сотрудник	Функциональные обязанности	Заработная плата

Задание № 8

Цель: сегментировать внешнефирменное окружение, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Сегментируйте внешнефирменное окружение, заполнив таблицу 8.1. (Минимум 7 пунктов);
2. Придумайте наименование бренда;
3. Создайте логотип бренда;
4. Создайте слоган бренда, фирменные звуки и др.;
5. Продумайте формирование ассоциативного ряда у потребителя визуальными образами;
6. Подготовьте брендбук, включающий миссию, философию, систему ценностей бренда;

Таблица 8.1. Сегментация внешнефирменного окружения

	Группа внешнефирменного окружения	**Характеристика**	**Сфера межфирменного сотрудничества**	**Определить тип конкурентного взаимодействия** 1. с кем целесообразно было бы кооперироваться или интегрироваться в одно юридическое

				лицо; 2. от кого следует обязательно обособиться и изолировать свой бизнес; 3. с кем нужно искать компромиссное сосуществование.
1.				
2.				

Задание № 9

Цель: Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа на «ранних» клиентах в индивидуальном предпринимательстве

Содержание этапов выполнения задания:

1. Найдите 10 ранних клиентов предположительно вашей целевой аудитории;
2. Продайте товар, окажите услугу или выполните работу для выбранных 10 потенциальных клиентов;
3. Оцените правильность расчетов в экономических и финансовых моделях;
4. Скорректируйте ценностные предложения, воронки продаж, пользовательские сценарии, экономическую и финансовую модель.

Задание № 10

Цель: Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим параметрам:

А) качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;

Б) проверка договорной базы стартапа;

В) тестирование безопасности собственного стартапа.

Задание № 11

Цель: Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с «ранними» клиентами в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте бренд и имидж стартапа бизнес-проекта:

Вопросы для тестирования:

- Исследование общего восприятия названия бренда
- Исследование соответствия названия позиционированию бренда
- Исследование соответствия названия товарной категории

- Исследование соответствия имиджа бренда с тестируемым названием
- Исследование воздействия названия на готовность покупки продукта
- Исследование уровня запоминаемости названия
- Исследование легкости, правильности произношения
- Исследование соотношения с продуктом
- Исследование уровня ассоциативности

2. Протестируйте имидж предпринимателя (собственный имидж) на ранних клиентах

Задание № 12

Цель: Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартапа в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Основываясь на отчете к заданиям №6 и №9, оцените соответствие данных, представленных в разделах бизнес-модели и бизнес-плане, данным, полученным после первых продаж;
2. Протестируйте инструменты управления собственным трудовым ресурсом;

Задание № 13

Цель: Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на целевом сегменте рынка в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. Основываясь на отчете к заданию №9, оцените соответствие ценностных предложений, воронки продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой моделей целевому сегменту рынка;
2. Продайте товар, окажите услугу или выполните работу для выбранных 10 потенциальных клиентов целевого сегмента;
3. Оцените правильность расчетов в экономических и финансовых моделях;
4. Скорректируйте ценностные предложения, воронки продаж, пользовательские сценарии, экономическую и финансовую модель.

Задание № 14

Цель: Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с целевым сегментом рынка протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим параметрам:

А) качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;

Б) проверка договорной базы стартапа;

В) тестирование безопасности собственного стартапа.

Задание № 15

Цель: Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с целевыми сегментами рынка в индивидуальном предпринимательстве

Содержание задания:

1. В процессе взаимодействия с целевым сегментом рынка протестируйте бренд и имидж стартапа бизнес-проекта:

Вопросы для тестирования:

- Исследование общего восприятия названия бренда
- Исследование соответствия названия позиционированию бренда
- Исследование соответствия названия товарной категории
- Исследование соответствия имиджа бренда с тестируемым названием
- Исследование воздействия названия на готовность покупки продукта
- Исследование уровня запоминаемости названия
- Исследование легкости, правильности произношения
- Исследование соотношения с продуктом
- Исследование уровня ассоциативности

2. Протестируйте имидж предпринимателя (собственный имидж) на ранних клиентах.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации - экзамен квалификационный

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Часть А

Вопрос № 1

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам…

a) всем своим имуществом;
b) имуществом организации;
c) в пределах оборота компании.

Вопрос № 2

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;
b) избытка;

c) достаточного количества.

Вопрос № 3

Фонды посевных инвестиций («посевные фонды») представляют собой …

a) специализированные компании;
b) банки;
c) страховые компании.

Вопрос № 4

В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие…

a) все владельцы бизнеса;
b) наемные топ-менеджеры;
c) специалисты консалтинговой компании.

Вопрос № 5

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Вопрос № 6

«Эффект изюминки» содержится в …, которые приобретают предприниматели

a) исключительных возможностях;
b) привилегиях;
c) способностях.

Вопрос № 7

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) быть инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 8

Тимбилдинг включает:

a) поиск инвесторов и инициаторов бизнеса;
b) обеспечение безопасности бизнеса;
c) поиск сотрудников.

Вопрос № 9

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 10

Приоритетным фактором для создания бизнес идеи является наличие.

a) потенциального спроса;
b) интереса потребителей;
c) заинтересованности инвесторов.

Вопрос № 11

Приоритетным фактором для потенциального инвестора стартапа

является… проекта
a) общественная значимость;
b) потенциальная доходность;
c) наличие интеллектуальной команды.

Вопрос № 12

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования.
a) лучшего мирового опыта;
b) инновационного фактора для минимизации издержек;
c) оптимизации бизнес- процессов.

Вопрос № 13

Генерирование коммерческой идеи является …
a) исключительно врожденным даром;
b) профессиональным навыком;
c) только творческим процессом.

Вопрос № 14

Масштабирование бизнеса для предпринимателя связано с…
a) увеличением числа сотрудников;
b) размерами отрасли;
c) ростом оборота и прибыли.

Вопрос № 15

Стартап начинается с …
a) поиска инвестора;
b) поиска партнеров;
c) генерирования бизнес- идеи.

Часть Б

Задача № 1

Вы задумали создать продуктовый магазин. Предложите варианты бизнес-идей этого проекта. Какие компоненты должна включать в себя бизнес-идея.

Задача № 2

С помощью какого инструмента индивидуальный предприниматель поможет определить объем средств, необходимых для создания продуктового магазина. Ответ обоснуйте.

Задача № 3

Возможно ли, с помощью бутстрэппинга собрать необходимые для бизнеса средства? Каким образом? Дайте обоснование своего ответа.

Часть В

Каковы основные направления и особенности деятельности фирмы, на базе которой проходила практика? Перечислите: какие функции Вы выполняли и какие профессиональные навыки приобрели?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

Часть А

Вопрос № 1

Стартап бизнеса завершается достижением…

a) конкурентной устойчивости бизнеса;
b) развитием продаж;
c) сотрудничеством с партнерами;

Вопрос № 2

Бутстрэппинг — это способ финансирования небольших фирм посредством …

a) внешних инвестиционных ресурсов;
b) банковского кредитования;
c) высокоэффективного приобретения и использования ресурсов без использования традиционных внешних источников финансирования или заимствования средств в банках.

Вопрос № 3

Посевные инвестиции – это капиталовложения в бизнес …

a) на стадии его старта;
b) на стадии роста;
c) на стадии завершения деятельности.

Вопрос № 4

Разновидностью индивидуального предпринимательства является:

a) крупная холдинговая компания;
b) глава крестьянского (фермерского) хозяйства;
c) совместное предприятие нескольких физических и/или юридических лиц.

Вопрос № 5

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является ... рынка

a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 6

Достижение «эффекта изюминки» в бизнесе - это

a) определение ролевого статуса фирмы;
b) формирование профессиональных компетенций предпринимательской фирмы;
c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 7

При создании конкурентоспособного стартапа ... является основным инструментом предпринимателя

a) бизнес-план;
b) бухгалтерский баланс;
c) инвестиционный портфель.

Вопрос № 8

Под предпринимательской миссией понимают:

a) профессиональное предназначение предпринимателей;
b) партнерство;
c) цели бизнеса.

Вопрос № 9

На какой стадии стартапа создание образцов товаров (работ, услуг) является важной задачей?

a) стадия роста;

b) стадия запуска;
c) посевная стадия;

Вопрос № 10

Характерное для того или иного рынка устойчивое состояние предпринимательской среды, внутри которой разворачиваются бизнес-процессы и развиваются бизнес-коммуникации, – это…

a) инфраструктура бизнеса;
b) предпринимательский климат;
c) правовое поле бизнеса.

Вопрос № 11

… является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 12

В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие…

a) все владельцы бизнеса;
b) наемные топ-менеджеры;
c) специалисты консалтинговой компании.

Вопрос № 13

Бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды образуют ….стартапа

a) целевой сегмент;
b) инфраструктуру;
c) бизнес-модель.

Вопрос № 14

Презентация стартапа представляет собой …

a) инструмент привлечения инвестора;
b) рекламу ценностного предложения;
c) бизнес-план дальнейшего развития бизнеса.

Вопрос № 15

Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели…

a) «наживка-крючок»;
b) «с нами удобно»;
c) «убыточного бизнеса».

Часть Б

Задача № 1

Какие знания, умения и навыки помогут предпринимателю провести анализ жизнеспособности бизнес-идеи создания салона красоты?

Задача № 2

Обоснуйте связь между бизнес-идеей и целевой аудиторией салона красоты.

Задача № 3

От чего зависит эффективность деятельности индивидуального предпринимателя при создании салона красоты? Обоснуйте свой ответ.

Часть В

Каковы основные направления и особенности деятельности фирмы, на базе которой проходила практика? Перечислите: какие функции Вы выполняли и каки профессиональные навыки приобрели?

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

Часть А

Вопрос № 1

Верно, что индивидуальный предприниматель…

a) является юридическим лицом;
b) является физическим лицом;
c) не может вступать в деловые отношения от своего имени.

Вопрос № 2

Стартап начинается с …

a) поиска инвестора;
b) поиска партнеров;
c) генерирования бизнес идеи.

Вопрос № 3

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 4

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) стать инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 5

Фонды посевных инвестиций («посевные фонды») представляют собой

a) специализированные компании;
b) банки;
c) страховые компании.

Вопрос № 6

На какой стадии стартапа создание образцов товаров (работ, услуг) является важной задачей?

a) стадия роста;
b) стадия запуска;
c) посевная стадия.

Вопрос № 7

Достижение «эффекта изюминки» в бизнесе - это …

a) определение ролевого статуса фирмы;
b) формирование профессиональных компетенций фирмы;
c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 8

Масштабирование бизнеса для предпринимателя связано с…

a) увеличением числа сотрудников;

b) размерами отрасли;
c) ростом оборота и прибыли.

Вопрос № 9

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 10

Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели…

a) «наживка-крючок»;
b) «с нами удобно»;
c) «убыточного бизнеса».

Вопрос № 11

Для стартапа характерно наличие … ресурсов

a) недостатка;
b) избытка;
c) достаточного количества.

Вопрос № 12

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 13

В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие…

a) все владельцы бизнеса;
b) наемные топ-менеджеры;
c) специалисты консалтинговой компании.

Вопрос № 14

Характерное для того или иного рынка устойчивое состояние предпринимательской среды, внутри которой разворачиваются бизнес-процессы и развиваются бизнес-коммуникации, – это…

a) предпринимательский климат;
b) правовое поле бизнеса;
c) макросреда бизнеса.

Вопрос № 15

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Часть Б

Задача № 1

Предложите варианты тестирования бизнес-идеи создания кондитерского магазина.

Задача № 2

Перечислите задачи, которые должен решить индивидуальный предприниматель при создании кондитерского магазина.

Задача № 3

Создайте проект оферты предпринимателя при создании кондитерского магазина.

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

Часть А

Вопрос № 1

Презентация стартапа представляет собой …

a) инструмент привлечения инвестора;
b) рекламу ценностного предложения;
c) бизнес-план дальнейшего развития бизнеса.

Вопрос № 2

Достижение «эффекта изюминки» в бизнесе - это

a) определение ролевого статуса фирмы;
b) формирование профессиональных компетенций предпринимательской фирмы;
c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 3

Характерное для того или иного рынка устойчивое состояние предпринимательской среды, внутри которой разворачиваются бизнес-процессы и развиваются бизнес-коммуникации, – это…

a) предпринимательский климат;
b) правовое поле бизнеса;
c) макросреда бизнеса.

Вопрос № 4

Приоритетным фактором для потенциального инвестора стартапа является… проекта

a) общественная значимость;
b) потенциальная доходность;
c) наличие интеллектуальной команды.

Вопрос № 5

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 6

Стартап начинается с …

a) поиска инвестора;
b) поиска партнеров;
c) генерирования бизнес- идеи.

Вопрос № 7

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Вопрос № 8

Посевные инвестиции – это капиталовложения в бизнес …

a) на стадии его старта;
b) на стадии роста;
c) на стадии завершения деятельности.

Вопрос № 9

Бизнес-идея – это…

a) черты бизнеса;
b) замысел предпринимательского дела;
c) предмет бизнеса.

Вопрос № 10

…является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 11

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 12

В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие…

a) все владельцы бизнеса;
b) наемные топ-менеджеры;
c) специалисты консалтинговой компании.

Вопрос № 13

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования

a) лучшего мирового опыта;
b) инновационных подходов;
c) оптимизации бизнес- процессов.

Вопрос № 14

Верно, что индивидуальный предприниматель …

a) является организацией с обособленным имуществом;
b) не является организацией с обособленным имуществом;
c) не может вступать в деловые отношения от своего имени.

Вопрос № 15

Тимбилдинг включает:

a) поиск инвесторов и инициаторов бизнеса;
b) обеспечение безопасности бизнеса;
c) поиск сотрудников.

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

Часть А

Вопрос № 1

Бутстрэппинг — это способ финансирования небольших фирм посредством …

a) внешних инвестиционных ресурсов;
b) банковского кредитования;
c) высокоэффективного приобретения и использования ресурсов без использования традиционных внешних источников финансирования или заимствования средств в банках.

Вопрос № 2

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам…

a) всем своим имуществом;
b) имуществом организации;
c) в пределах оборота компании.

Вопрос № 3

Презентация стартапа представляет собой …

a)инструмент привлечения инвестора;
b)рекламу ценностного предложения;
c)бизнес-план дальнейшего развития бизнеса.

Вопрос № 4

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;
b) избытка;
c) достаточного количества.

Вопрос № 5

Масштабирование бизнеса для предпринимателя связано с…

a) увеличением числа сотрудников;
b) размерами отрасли;
c) ростом оборота и прибыли.

Вопрос № 6

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) быть инвестором;

c) стать партнером.

Вопрос № 7

…является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 8

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 9

«Эффект изюминки» содержится в …, которые приобретают новые предприниматели

a) исключительных возможностях;
b) привилегиях;
c) способностях.

Вопрос № 10

Фонды посевных инвестиций («посевные фонды») представляют собой

a) специализированные компании;
b) банки;
c) финансовые компании.

Вопрос № 11

Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели…

a) «наживка-крючок»;
b) «с нами удобно»;
c) «убыточного бизнеса».

Вопрос № 12

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 13

Под предпринимательской миссией понимают:

a) профессиональное предназначение предпринимателей;
b) партнерство;
c) цели бизнеса.

Вопрос № 14

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 15

При создании конкурентоспособного стартапа ….. является основным инструментом предпринимателя

a) бизнес-план;
b) бухгалтерский баланс;
c) инвестиционный портфель.

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 6

Часть А

Вопрос № 1

Стартап бизнеса завершается …

a) достижением конкурентной устойчивости бизнеса;
b) развитием продаж;
c) сотрудничеством с партнерами;

Вопрос № 2

Под предпринимательской миссией понимают:

a) профессиональное предназначение предпринимателей;
b) партнерство;
c) цели бизнеса.

Вопрос № 3

Бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды образуют ….стартапа

a) целевой сегмент;
b) инфраструктуру;
c) бизнес-модель.

Вопрос № 4

Краудфандинг – это…

a) государственные субсидии;
b) венчурный капитал;
c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 5

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;
b) избытка;
c) достаточного количества.

Вопрос № 6

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования

a) лучшего мирового опыта;
b) инновационных подходов;
c) оптимизации бизнес- процессов.

Вопрос № 7

Посевные инвестиции – это капиталовложения в бизнес …

a) на стадии его старта;
b) на стадии роста;
c) на стадии завершения деятельности.

Вопрос № 8

«Эффект изюминки» содержится в …, которые приобретают новые предприниматели

a) исключительных возможностях;
b) привилегиях;
c) способностях.

Вопрос № 9

Верно, что индивидуальный предприниматель …

a) является юридическим лицом;
b) не является организацией с обособленным имуществом;
c) не может вступать в деловые отношения от своего имени.

Вопрос № 10

На какой стадии стартапа создание образцов товаров (работ, услуг) является важной задачей?

a) стадия роста;
b) стадия запуска;
c) посевная стадия.

Вопрос № 11

Генерирование коммерческой идеи является …

a) исключительно врожденным даром;
b) профессиональным навыком;
c) только творческим процессом.

Вопрос № 12

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …

a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 13

Создавая новую фирму, предпринимателю важно обеспечить … товара/услуги/работы

a) уникальность;
b) узнаваемость;
c) масштабируемость.

Вопрос № 14

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 15

Конкурентные преимущества фирмы – это факторы, …

a) определяющие ее превосходство над конкурентами;
b) определяющие ее отличия от конкурентов;
c) соответствующие стандартам ведения бизнеса.

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7

Часть А

Вопрос № 1

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) быть инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 2

Тимбилдинг включает:

a) поиск инвесторов и инициаторов бизнеса;
b) обеспечение безопасности бизнеса;
c) поиск сотрудников.

Вопрос № 3

Генерирование коммерческой идеи является …

a) исключительно врожденным даром;
b) профессиональным навыком;
c) только творческим процессом.

Вопрос № 4

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам…

a) всем своим имуществом;
b) имуществом организации;
c) в пределах оборота компании.

Вопрос № 5

Стартап начинается с …

a) поиска инвестора;
b) поиска партнеров;
c) генерирования бизнес- идеи.

Вопрос № 6

…… является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 7

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 8

«Эффект изюминки» содержится …, которые приобретают новые предприниматели

a) в исключительных возможностях;
b) привилегиях;
c) способностях.

Вопрос № 9

Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать
потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели…

a) «наживка-крючок»;
b) «с нами удобно»;
c) «убыточного бизнеса».

Вопрос № 10

На стадии стартапа происходит:

a) организация каналов товародвижения;
b) определение стоимости фирмы;
c) позиционирование нового бизнеса на рынке;

Вопрос № 11

В процессе утверждения и согласования бизнес-модели должны обязательно принимать участие…

a) все владельцы бизнеса;
b) наемные топ-менеджеры;
c) специалисты консалтинговой компании.

Вопрос № 12

Разновидностью индивидуального предпринимательства является:

a) крупная холдинговая компания;
b) глава крестьянского (фермерского) хозяйства;
c) совместное предприятие нескольких физических и/или юридических лиц.

Вопрос № 13

Краудфандинг – это…

a) государственные субсидии;
b) венчурный капитал;
c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 14

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является …. рынка

a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 15

Посевные инвесторы предоставляют инициаторам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 8

Часть А

Вопрос № 1

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является …. рынка

a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 2

При создании конкурентоспособного стартапа ….. является основным инструментом предпринимателя

a) бизнес-план;
b) бухгалтерский баланс;
c) инвестиционный портфель.

Вопрос № 3

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) быть инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 4

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 5

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;

b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 6

Бизнес-ангелы – это…

a) индивидуальные инвесторы, готовые вкладывать собственные средства в новые бизнес-проекты на посевной стадии;
b) банки;
c) страховые компании.

Вопрос № 7

Бизнес-идея – это…

a) черты бизнеса;
b) замысел предпринимательского дела;
c) предмет бизнеса.

Вопрос № 8

Масштабирование бизнеса для предпринимателя связано с…

a) увеличением числа сотрудников;
b) размерами отрасли;
c) ростом оборота и прибыли.

Вопрос № 9

Разновидностью индивидуального предпринимательства является:

a) крупная холдинговая компания;
b) глава крестьянского (фермерского) хозяйства;
c) совместное предприятие нескольких физических и (или) юридических лиц, каждое из которых является его пайщиком и принимает непосредственное участие в его деятельности.

Вопрос № 10

… является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 11

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 12

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования

a) лучшего мирового опыта;
b) инновационных подходов;
c) оптимизации бизнес- процессов.

Вопрос № 13

Достижение «эффекта изюминки» в бизнесе - это

a) определение ролевого статуса фирмы;
b) формирование профессиональных компетенций фирмы;
c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 14

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;
b) избытка;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 9

Часть А

Вопрос № 1

Приоритетным фактором для создания бизнес идеи является наличие

a) потенциального спроса;
b) интереса потребителей;
c) заинтересованности инвесторов.

Вопрос № 2

Масштабирование бизнеса для предпринимателя связано с…

a) увеличением числа сотрудников;
b) размерами отрасли;
c) ростом оборота и прибыли.

Вопрос № 3

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 4

…является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная стадия;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 5

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам…

a) всем своим имуществом;
b) имуществом организации;

c) в пределах оборота компании.

Вопрос № 6

«Эффект изюминки» содержится в …, которые приобретают новые предприниматели

a) исключительных возможностях;
b) привилегиях;
c) способностях.

Вопрос № 7

Приоритетным фактором для потенциального инвестора стартапа является… проекта

a) общественная значимость;
b) потенциальная доходность;
c) наличие интеллектуальной команды.

Вопрос № 8

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 9

Характерное для того или иного рынка устойчивое состояние предпринимательской среды, внутри которой разворачиваются бизнес-процессы и развиваются бизнес-коммуникации, – это…

a) предпринимательский климат;
b) правовое поле бизнеса;
c) макросреда бизнеса.

Вопрос № 10

Посевные инвестиции – это капиталовложения в бизнес …

a) на стадии его старта;
b) на стадии роста;
c) на стадии завершения деятельности.

Вопрос № 11

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Вопрос № 12

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) стать инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 13

Стартап бизнеса завершается …

a) достижением конкурентной устойчивости бизнеса;
b) развитием продаж;
c) сотрудничеством с партнерами.

Вопрос № 14

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 10

Часть А

внимание фирмы является …. рынка
a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 6

На стадии стартапа происходит…
a) организация каналов товародвижения;
b) определение стоимости фирмы;
c) позиционирование нового бизнеса на рынке;

Вопрос № 7

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…
a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 8

Как индивидуальный предприниматель может привлечь финансы в свой бизнес?
a) взяв кредит;
b) продав долю в бизнесе;
c) выпустив акции.

Вопрос № 9

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.
a) недостатка;
b) избытка;
c) достаточного количества.

Вопрос № 10

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования
a) лучшего мирового опыта;
b) инновационных подходов;
c) оптимизации бизнес- процессов.

Вопрос № 11

Презентация стартапа представляет собой …
a) инструмент привлечения инвестора;
b) рекламу ценностного предложения;
c) бизнес-план дальнейшего развития бизнеса.

Вопрос № 12

Верно, что индивидуальный предприниматель …
a) является юридическим лицом;
b) является физическим лицом;
c) не может вступать в деловые отношения от своего имени.

Вопрос № 13

Посевные инвестиции – это капиталовложения в бизнес …
a) на стадии его старта;
b) на стадии роста;
c) на стадии завершения деятельности.

Вопрос № 14

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…
a) создать бизнес;
b) быть инвестором;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 11

Часть А

Вопрос № 1

Бизнес-идея – это…

a) черты бизнеса;

b) замысел предпринимательского дела;

c) предмет бизнеса.

Вопрос № 2

Бутстрэппинг - это способ финансирования небольших фирм посредством …

a) внешних инвестиционных ресурсов;

b) банковского кредитования;

c) высокоэффективного приобретения и использования ресурсов без использования традиционных внешних источников финансирования или заимствования средств в банках.

Вопрос № 3

Бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды образуют ….стартапа

a) целевой сегмент;

b) инфраструктуру;

c)бизнес-модель.

Вопрос № 4

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;

b) в общих интересах;

c) в общих ценностях.

Вопрос № 5

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;

b) избытка;

c) достаточного количества.

Вопрос № 6

На какой стадии стартапа создание образцов товаров (работ, услуг) является важной задачей?

a) стадия роста;
b) стадия запуска;
c) посевная стадия.

Вопрос № 7

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;
b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;
c) информационное сообщение.

Вопрос № 8

«Эффект изюминки» содержится в …, которые приобретают новые предприниматели

a) исключительных возможностях;
b) привилегиях;
c) способностях.

Вопрос № 9

Конкурентные преимущества фирмы – это факторы, …

a) определяющие ее превосходство над конкурентами;
b) определяющие ее отличия от конкурентов;
c) соответствующие стандартам ведения бизнеса.

Вопрос № 10

Венчурные инвесторы предоставляют владельцам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 11

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …

a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 12

Создавая новую фирму, предпринимателю важно обеспечить … товара/услуги/работы

a) уникальность;
b) узнаваемость;
c) масштабируемость.

Вопрос № 13

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам…

a) всем своим имуществом;
b) имуществом организации;
c) в пределах оборота компании.

Вопрос № 14

Как индивидуальный предприниматель может привлечь финансы в свой бизнес?

a) взяв кредит;
b) продав долю в бизнесе;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 12

Часть А

b) формирование профессиональных компетенций фирмы;
c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 6

Бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды образуют ….стартапа
a) целевой сегмент;
b) инфраструктуру;
c) бизнес-модель.

Вопрос № 7

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является …. рынка
a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 8

Разновидностью индивидуального предпринимательства является:
a) крупная холдинговая компания;
b) глава крестьянского (фермерского) хозяйства;
c) совместное предприятие нескольких физических и (или) юридических лиц, каждое из которых является его пайщиком и принимает непосредственное участие в его деятельности.

Вопрос № 9

Краудфандинг – это…
a) государственные субсидии;
b) венчурный капитал;
c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 10

Конкурентные преимущества фирмы – это факторы, …
a) определяющие ее превосходство над конкурентами;
b) определяющие ее отличия от конкурентов;
c) соответствующие стандартам ведения бизнеса.

Вопрос № 11

Венчурные инвесторы предоставляют владельцам бизнеса инвестиционные ресурсы …
a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 12

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …
a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 13

Недорогое или бесплатное первичное предложение, призванное стимулировать потребителей к покупке, соответствует бизнес-модели…
a) «наживка-крючок»;
b) «с нами удобно»;
c) «убыточного бизнеса».

Вопрос № 14

Создавая новую фирму, предпринимателю важно обеспечить …

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 13

Часть А

новых бизнес-проектов.

Вопрос № 5

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) стать инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 6

Тимбилдинг включает:

a) поиск инвесторов и инициаторов бизнеса;
b) обеспечение безопасности бизнеса;
c) поиск сотрудников.

Вопрос № 7

Под предпринимательской миссией понимают:

a) профессиональное предназначение предпринимателей;
b) партнерство;
c) цели бизнеса.

Вопрос № 8

Для стартапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;
b) избытка;
c) достаточного количества.

Вопрос № 9

…… является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Вопрос № 10

Конкурентные преимущества фирмы – это факторы, …

a) определяющие ее превосходство над конкурентами;
b) определяющие ее отличия от конкурентов;
c) соответствующие стандартам ведения бизнеса.

Вопрос № 11

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Вопрос № 12

Венчурные инвесторы предоставляют владельцам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 13

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 14

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 14

Часть А

a) поиска инвесторов;
b) поиска партнеров;
c) генерирования бизнес- идеи.

Вопрос № 6

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …

a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 7

Создавая новую фирму, предпринимателю важно обеспечить … товара/услуги/работы

a) уникальность;
b) узнаваемость;
c) масштабируемость.

Вопрос № 8

Краудфандинг – это…

a) государственные субсидии;
b) венчурный капитал;
c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 9

Бизнес-идея – это…

a) черты бизнеса;
b) замысел предпринимательского дела;
c) предмет бизнеса.

Вопрос № 10

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) стать инвестором;
c) стать партнером.

Вопрос № 11

Разновидностью индивидуального предпринимательства является:

a) крупная холдинговая компания;
b) глава крестьянского (фермерского) хозяйства;
c) совместное предприятие нескольких физических и (или) юридических лиц, каждое из которых является его пайщиком и принимает непосредственное участие в его деятельности.

Вопрос № 12

Посевные инвесторы предоставляют инициаторам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 13

При создании конкурентоспособного стартапа ….. является основным инструментом предпринимателя

a) бизнес-план;
b) бухгалтерский баланс;
c) инвестиционный портфель.

Вопрос № 14

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 15

Часть А

a) потенциального спроса;
b) интереса потребителей;
c) заинтересованности инвесторов.

Вопрос № 5

Презентация стартапа представляет собой …

a) инструмент привлечения инвестора;
b) рекламу ценностного предложения;
c) бизнес-план дальнейшего развития бизнеса.

Вопрос № 6

Краудфандинг – это…

a) государственные субсидии;
b) венчурный капитал;
c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 7

Бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды образуют ….стартапа

a) целевой сегмент;
b) инфраструктуру;
c) бизнес-модель.

Вопрос № 8

Конкурентные преимущества фирмы – это факторы, …

a) определяющие ее превосходство над конкурентами;
b) определяющие ее отличия от конкурентов;
c) соответствующие стандартам ведения бизнеса.

Вопрос № 9

Венчурные инвесторы предоставляют владельцам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 10

Стартап бизнеса завершается …

a) достижением конкурентной устойчивости бизнеса;
b) развитием продаж;
c) сотрудничеством с партнерами.

Вопрос № 11

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …

a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 12

Создавая новую фирму, предпринимателю важно обеспечить … товара/услуги/работы

a) уникальность;
b) узнаваемость;
c) масштабируемость.

Вопрос № 13

Как индивидуальный предприниматель может привлечь финансы в свой бизнес?

a) взяв кредит;
b) продав долю в бизнесе;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 16

Часть А

c) поиск сотрудников.

Вопрос № 5

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является …. рынка

a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 6

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Вопрос № 7

Венчурные инвесторы предоставляют владельцам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 8

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 9

Стартап бизнеса завершается …

a) достижением конкурентной устойчивости бизнеса;
b) развитием продаж;
c) сотрудничеством с партнерами.

Вопрос № 10

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 11

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования

a) лучшего мирового опыта;
b) инновационных подходов;
c) оптимизации бизнес-процессов.

Вопрос № 12

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …

a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 13

Бутстрэппинг - это способ финансирования небольших фирм посредством …

a) внешних инвестиционных ресурсов;
b) банковского кредитования;
c) высокоэффективного приобретения и использования ресурсов без использования традиционных внешних источников финансирования или

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 17

Часть А

Вопрос № 4

Краудфандинг – это…

a) государственные субсидии;

b) венчурный капитал;

c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 5

Генерирование коммерческой идеи является …

a) исключительно врожденным даром;

b) профессиональным навыком;

c) только творческим процессом.

Вопрос № 6

Стартап начинается с …

a) поиска инвесторов;

b) поиска партнеров;

c) генерирования бизнес-идеи.

Вопрос № 7

Достижение «эффекта изюминки» в бизнесе - это

a) определение ролевого статуса фирмы;

b) формирование профессиональных компетенций;

c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 8

Посевные инвесторы предоставляют инициаторам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;

b) при видимом эффекте деятельности;

c) при низких затратах.

Вопрос № 9

Под предпринимательской миссией понимают:

a) профессиональное предназначение предпринимателей;

b) партнерство;

c) цели бизнеса.

Вопрос № 10

…… является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;

b) Стадия запуска;

c) Стадия роста.

Вопрос № 11

Конкурентные преимущества фирмы – это факторы, …

a) определяющие ее превосходство над конкурентами;

b) определяющие ее отличия от конкурентов;

c) соответствующие стандартам ведения бизнеса.

Вопрос № 12

На стадии стартапа происходит:

a) организация каналов товародвижения;

b) определение стоимости фирмы;

c) позиционирование нового бизнеса на рынке.

Вопрос № 13

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 18

Часть А

c) сотрудничеством с партнерами.

Вопрос № 4

Бутстрэппинг — это способ финансирования небольших фирм посредством …

a) внешних инвестиционных ресурсов;
b) банковского кредитования;
c) высокоэффективного приобретения и использования ресурсов без использования традиционных внешних источников финансирования или заимствования средств в банках.

Вопрос № 5

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является …. рынка

a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 6

При создании конкурентоспособного стартапа ….. является основным инструментом предпринимателя

a) бизнес-план;
b) бухгалтерский баланс;
c) инвестиционный портфель.

Вопрос № 7

Бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды образуют ….стартапа

a) целевой сегмент;
b) инфраструктуру;
c)бизнес-модель.

Вопрос № 8

Характерное для того или иного рынка устойчивое состояние предпринимательской среды, внутри которой разворачиваются бизнес-процессы и развиваются бизнес-коммуникации, – это…

a) предпринимательский климат;
b) правовое поле бизнеса;
c) макросреда бизнеса.

Вопрос № 9

Посевные инвесторы предоставляют инициаторам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 10

Тимбилдинг включает:

a) поиск инвесторов и инициаторов бизнеса;
b) обеспечение безопасности бизнеса;
c) поиск сотрудников.

Вопрос № 11

…… является начальной стадией развития стартапа.

a) Посевная;
b) Стадия запуска;
c) Стадия роста.

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 19

Часть А

c) предмет бизнеса.

Вопрос № 3

Для стртапа характерно наличие … ресурсов.

a) недостатка;
b) избытка;
c) достаточного количества.

Вопрос № 4

Бизнес-ангелы – это…

a) индивидуальные инвесторы, готовые вкладывать собственные средства в новые бизнес-проекты на посевной стадии;
b) банки;
c) страховые компании.

Вопрос № 5

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования

a) лучшего мирового опыта;
b) инновационного фактора для минимизации издержек;
c) оптимизации бизнес-процессов.

Вопрос № 6

Сотрудничество стартапа с бизнес-инкубаторами и технопарками является процессом…

a) обеспечения безопасности нового бизнеса;
b) создания команды бизнеса;
c) подключения к инфраструктуре стартапов.

Вопрос № 7

Бизнес-идея увязывает между собой цель, средства, … и результаты деятельности

a) условия;
b) процессы;
c) время.

Вопрос № 8

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам…

a) всем своим имуществом;
b) имуществом организации;
c) в пределах оборота компании.

Вопрос № 9

Венчурные инвесторы предоставляют владельцам бизнеса инвестиционные ресурсы …

a) на ранних стадиях развития бизнеса;
b) при видимом эффекте деятельности;
c) при низких затратах.

Вопрос № 10

Обеспечение конкурентоспособности стартапа – это задача …

a) предпринимателей;
b) поставщиков;
c) сотрудников фирмы.

Вопрос № 11

Профессиональный предпринимательский интерес при создании стартапа – это желание…

a) создать бизнес;
b) быть инвестором;

c) стать партнером.

Вопрос № 12

Приоритетная часть рынка, на которую в первую очередь обращено внимание фирмы является …. рынка

a) отраслью;
b) целевым сегментом;
c) новым сегментом.

Вопрос № 13

Краудфандинг – это…

a) государственные субсидии;
b) венчурный капитал;
c) массовый сбор инвестиционных средств («средств толпы») для финансирования новых бизнес-проектов.

Вопрос № 14

Рациональная платформа партнерства в общем бизнесе может состоять

a) в разделении труда между партнерами в процессе ведения дел;
b) в общих интересах;
c) в общих ценностях.

Вопрос № 15

Сформулированная предпринимателей цель является для него … в управлении собственным бизнесом.

a) ориентиром;
b) условием;
c) задачей.

Часть Б

Часть В

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 20

Часть А

Вопрос № 2

Разновидностью индивидуального предпринимательства является:

a) крупная холдинговая компания;

b) глава крестьянского (фермерского) хозяйства;

c) совместное предприятие нескольких физических и/или юридических лиц.

Вопрос № 3

Конкуренция стартапов обусловливает необходимость использования

a) лучшего мирового опыта;

b) инновационного фактора для минимизации издержек;

c) оптимизации бизнес-процессов.

Вопрос № 4

Достижение «эффекта изюминки» в бизнесе - это

a) определение ролевого статуса фирмы;

b) формирование профессиональных компетенций фирмы;

c) нахождение специфического и необычного, что отличает предложения данной фирмы от других рыночных предложений и привлекает внимание окружения.

Вопрос № 5

Приоритетным фактором для потенциального инвестора стартапа является… проекта

a) общественная значимость;

b) потенциальная доходность;

c) наличие интеллектуальной команды.

Вопрос № 6

Стартап бизнеса завершается …

a) достижением конкурентной устойчивости бизнеса;

b) развитием продаж;

c) сотрудничеством с партнерами.

Вопрос № 7

«**Эффект изюминки» содержится …, которые приобретают новые предприниматели**

a) в исключительных возможностях;

b) привилегиях;

c) способностях.

Вопрос № 8

Под офертой понимается …

a) договор купли-продажи;

b) предложение, содержащее все существенные условия предлагаемой сделки, явно выражающее намерение к заключению договора;

c) информационное сообщение.

Вопрос № 9

Приоритетным фактором для создания бизнес идеи является наличие

a) потенциального спроса;

b) интереса потребителей;

c) заинтересованности инвесторов.

Вопрос № 10

Бизнес-идея – это…

a) черты бизнеса;

b) замысел предпринимательского дела;

c) предмет бизнеса.

Вопрос № 11

На стадии стартапа происходит…

Часть Б

Часть В

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации.
Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве
Тест.

1. Инструментами взаимодействия сторон бизнес-коммуникаций являются
А) коммуникации
Б) бизнес-коммуникаты
В) сообщения

2. Двусторонние коммуникации образуются из
А) встречных взаимных действий двух сторон
Б) действиях субъектов предпринимательства
В) групповых или массовых коммуникациях

3. Сотрудничество сторон бизнес-коммуникаций проявляется:
А) через партнерство предпринимателей в общем или совместном бизнесе; взаимное содействие контрагентов в коммерческих сделках;
Б) союзничество с окружением в решении общих задач; частно-государственное партнерство между предпринимателями и государством в решении различных задач, имеющих значимость для государства;
В)все ответы верны

4. Недобросовестное предпринимательство – это
А) стремление сторон не к ущемлению законных интересов противоположной стороны, а к нахождению согласия интересов на основе следования «правилам игры»
Б) прежде всего незаконное занятие.
В) устойчивость и добросовестный бизнес

5. Внутрифирменными называются бизнес-процессы
А) происходящие вне бизнес-единиц и не требующие вовлечения в них внешнего (внешнефирменного) окружения.
Б) происходящие внутри бизнес-единиц и требующие вовлечения в них внешнего (внешнефирменного) окружения.
В) происходящие внутри бизнес-единиц и не требующие вовлечения в них внешнего (внешнефирменного) окружения.

6. Управление стоимостью бизнеса в целях поддержания и укрепления его конкурентной устойчивости включает направления:
А) правление стоимостью бизнес-результатов – объемами продаж, величиной доходов, размерами налоговых и иных обязательных отчислений, косвенных стоимостных эффектов, получаемых потребителями и другим окружением
Б) управление стоимостью материальных, информационных, человеческих, инвестиционных, финансовых, интеллектуальных, административных и других подлежащих применению бизнесресурсов;

В) управление ценностью производственных, коммерческих, транспортных, снабженческих, маркетинговых, конкурентных, организационных и других бизнес-процессов – их скоростью, слаженностью, комплексностью, отсутствием внутренних противоречий;
Г) все ответы верны
7. Эффективное администрирование
А) важная составляющая успеха во всяком бизнесе.
Б) поддержание подходящих взаимосвязей в организационной структуре бизнеса
В) участие в работе коллегиальных органов управления бизнес-единицами
8. Для того чтобы бизнес-коммуникации между партнерами в общем деле были устойчивыми, применяются
А) предпринимательские интересы
Б) специальные коммуникаты такого партнерства
В) профессионализма в управлении общим бизнесом
9. Имущественные полномочия партнеров в общем бизнесе состоят в обладании долями или паями в имуществе бизнес-единиц, включая ее…
А) финансы, выручка, расходы
Б) финансы и прибыль
В) прибыль
10. Управление бизнес-коммуникациями с нанятыми работниками называется …
А) менеджментом персонала
Б) отделом кадров
В) управляющий
11. Под штатным расписанием понимается
А) совокупность должностей бизнес-единицы
Б) штаные сотрудники
В) наемные работники

12. Движение персонала бизнес-единиц регулируется с помощью
А) приказами и распоряжениями
Б) приказами
В) приказов и распоряжений, подписываемых их уполномоченными руководителями.

13. Должностная инструкция это …
А) важный регламентирующий документ, используемый в менеджменте персонала.
Б) письменное соглашение между работником и работодателем о

характере, условиях и размере оплаты труда на определенный срок или без указания сроков.
В)все ответы верны
14. Контракт отличается от трудового договора тем, что
А) указаны условия и размер оплаты труда
Б) в нем четко детализированы обязанности работника, условия его работы и привилегии.
В) описываются условия деятельности работника
15. Соперничество работодателей и работников включает следующие направления:
А) поощрение работодателями соперничества работников между собой за обеспечение возможностей карьерного роста и повышение профессиональной квалификации внутри бизнес-единиц, получение дополнительного поощрения за свой труд;
Б) соперничество сторон за наилучшую реализацию собственных интересов в процессе заключения и исполнения трудовых договоров и иных взаимных договоренностей сторон. Как правило, такое соперничество разворачивается вокруг условий труда, размеров основной и дополнительной оплаты труда, содержания, качества и производительности труда;
В) соперничество сторон в сфере инноваций и творчества при выдвижении рационализаторских предложений и деловых инициатив, в процессе нахождения решений проблем ведения бизнеса.
Г) мобилизацию человеческих ресурсов целесообразно всегда четко направлять на достижение конкретных результатов, однако стремиться к достижению целей следует постепенно, не подгоняя работников и не оказывая на них административного давления.
16. Российский ядерный страховой пул …
А) объединение страховщиков с образования юридического лица
Б) добровольное объединение страховщиков без образования юридического лица
В) объединение страховщиков
17. Цель пула …
А) удовлетворение потребностей страхователей в организации комплексной страховой защиты их имущественных интересов, в том числе за счет обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций
Б) удовлетворение потребностей страхователей в организации комплексной страховой защиты их имущественных интересов, в том числе за счет обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций, а также гарантий страховых выплат за ущерб, причиненный радиационным

воздействием.
В) все ответы верны
18. Многие межфирменные бизнес-процессы в сферах покупок и продаж считаются областью
А) предпринимательского маркетинга.
Б) предпринимательское право
В) конкуренция в предпринимательстве
19. Предпринимательский имидж это …
А) имидж предпринимателя
Б) имиджа персоны, компании организации
В) образ предпринимателя, его фирмы, произведенных бизнес-единицей товаров, услуг, работ в глазах общества.
20. Состав внешнефирменных бизнес-коммуникаций бизнес-единиц включает:
А) бизнес-коммуникации с контрагентами – потребителями и поставщиками, в том числе маркетинговые бизнес-коммуникации и бизнес-коммуникации на рынке труда;
Б) межфирменные бизнес-коммуникации с партнерами по бизнесу;
межфирменные бизнес-коммуникации с конкурентами;
В) PR-коммуникации, GR-коммуникации.
Г) все ответы верны
21. Коммерческие посредники это…
А) субъект рынка
Б) важные участники рынка
В) все ответы верны

22. Бизнес-коммуникации бизнес-единиц с контрагентами формируются на основе ряда обязательных установок, а именно:
А) с контрагентами надо сотрудничать, не забывая об их законных интересах;

Б) с контрагентами надо соперничать, не забывая о своих законных интересах;
В) контрагентов следует контролировать, а по возможности управлять ими ради интересов дела.
Г) все ответы верны

23. Выделяются две группы потребителей:
А) конечные потребители;
Б) промежуточные потребители, применяющие предметы потребления в

качестве объектов собственного бизнеса.
В) потребитель
24. Наряду с контрагентами важной стороной бизнес-коммуникаций бизнес-единиц во внешнефирменном пространстве становятся:
А) бизнес-коммуникации
Б) межфирменные бизнес-коммуникации с партнерами по бизнесу
В) партнер по бизнесу
25. Эффективные PR-коммуникации …
А) имидж предпринимателя и его бизнеса
Б) также средство формирования благоприятного имиджа бизнеса и его владельцев. Позитивное общественное мнение о предпринимателях и бизнес-единицах не возникает само собой.
В) все ответы верны
26. Популярными инструментами PR-коммуникаций во всем мире являются:
А) спонсоринг,
Б) патронаж
В) благотворительность
Г) все ответы верны
27. делегирование владельцами бизнеса полномочий по управлению частями своего бизнеса это..
А) менеджмент
Б) маркетинг
В) Аутсорсинг
28. коллективные продавцы рабочей силы работников – своих членов во многих направлениях предпринимательства...
А) враждебно настроенными конкурентами;

Б) профессиональные союзы
В) органы государственной власти и управления

МДК.05.03 Инструменты управления собственным бизнесом

Тест.

1.Бизнес-планирование включает такой этап, как … бизнес-плана

А)презентация

Б)визуализация

В)соблюдение

Г) анализ итогов

2. А. Остервальдер и И. Пинье выделяют … бизнес-модели

А)1 структурный блок

Б)4 структурных блока

В)7 структурных блоков

Г)9 структурных блоков

3. правовое положение владельцев бизнеса в системе предпринимательства это…

А)Индивидуальный предприниматель

Б) Предприниматель

В) Предпринимательский статус

4. обоснование, создание и принятие к реализации бизнес-моделей ведения своего дела это…

А) Бизнес - моделирование

Б) Бизнес - план

В) Бизнес - модель

5. Основные компоненты бизнес-моделирования были описаны на рубеже

А) 1995–2000-х гг

Б) 1995-2005-х гг

В) 1990–2000-х гг

6. Инструмент, используемый компанией для получения прибыли

А) Бизнес - моделирование

Б) Бизнес - план

В) Бизнес - модель

7. формализованная характеристика содержания и условий выполнения бизнес-единицей бизнес-проекта или набора бизнеспроектов на основе целостного описания совокупности их результатов, ресурсов, бизнес-процессов, бизнес-коммуникаций это…

А) Бизнес - моделирование

Б) Бизнес - план

В) Бизнес - модель

8. Важными объектами стратегического контроля становятся

А) Бизнес - моделирование

Б) Бизнес - план

В) Бизнес - модель

9. Направлением оперативного планирования деятельности бизнесединиц является

А) бизнес-проекты

Б) бизнес-планирование

В) бизнес проекты

10. обобщающее звено всего бизнес-плана, содержит прогноз объемов реализации продукции, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу затрат и результатов деятельности бизнесединицы, сводный баланс ее активов и пассивов, график достижения безубыточности и рентабельности это…
А) Финансовый план
Б) Экономический план
В) Коммерческий план
11. формализованное описание того, как именно та или иная бизнес-единица добивается, одновременно осуществляя совокупность бизнес-проектов, бизнес-результатов, которые положительно признавались бы окружением и позволяли ей самой избегать убытков, опережать конкурентов и развивать бизнес, не вступая в непреодолимый конфликт с окружением, обществом и государством это…
А) КБМ
Б) PR- и GR
В) все ответы верны

12. публичное представление бизнес-плана, встреча с кредиторами, инвесторами, партнерами это…
А) Выступление
Б) Презентация
В) Реклама
13. Имидж компании состоит из следующих элементов:
А) внешний имидж компании;
Б) неосязаемый имидж компании.
В) внутренний имидж компании;
Г) все ответы верны
14. представляет собой восприятие компании субъектами внешней среды обществом, СМИ, инвесторами это …….. имидж
А) внешний имидж компании;
Б) неосязаемый имидж компании.
В) внутренний имидж компании;
15. Неосязаемый имидж формируется на следующих элементах
А) Покупательское «Я», Самоимидж покупателя, Имидж покупателя
Б) Самоимидж покупателя, Имидж покупателя
В) Покупательское «Я», Самоимидж покупателя
16. форма бизнес-структуры, состоящая из двух или более владельцев ….
А) Единоличное владение
Б)Партнерство
В) корпорация

17. Гибридная бизнес-структура, которая сочетает в себе лучшее из двух миров, т.е. обладает характеристиками как партнерства, так и корпорации это…
А) Корпорация
Б) Компания с ограниченной ответственностью (LLC)
В) S-корпорации
18. Менеджеры отличаются от рядовых работников тем, что

А) они профессиональные управленцы
Б) они умеет руководить персоналом
В) они обладают профессиональной пригодностью и компетентностью
Г)
19 методов мотивации:
А) Материальная и не материальная мотивация
Б) Материальная, не материальная мотивация, система льгот
В) Моральное поощрение подчиненных, система льгот. Материальная мотивация
20.делегирование владельцами бизнеса полномочий по управлению частями своего бизнеса это..
А) менеджмент
Б) маркетинг
В) Аутсорсинг

Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве
Тест.

1.Контрнаступление является ...
разновидностью обороны
самостоятельным видом конкурентных действий
разновидностью наступления
разновидностью отступления

2.Конкурентные преимущества и конкурентные недостатки фирм составляют ...
конкурентные стратегии
методы конкуренции
конкурентные отличия
направления конкуренции

3.Стратегия ... всегда является наступательной
кооперации
простого обособления
интеграции
монополизации

4.... состоит в экспертизе и оценивании перспектив развития разных отраслей, потенциала доходности работы в них, способов преодоления разных отраслевых барьеров
Тип ответа: Одиночный выбор
Отраслевой конкурентный анализ
Анализ макроэкономических трендов
Региональный и страноведческий конкурентный анализ
Конкурентный анализ прямых поставщиков, посредников и потребителей

5.... - это стремительное и внезапное для соперников применение конкурентных действий
Тип ответа: Одиночный выбор
Конкурентный прессинг
Конкурентный штурм
Конкурентная атака
конкурентный наезд

6.Направления предпринимательства, отрасли экономики, участие в которых представляется участникам рынка наиболее важным для обеспечения их профессиональной жизнедеятельности, называются ...
стратегической областью бизнеса
стратегическим пространством предпринимательства
стратегическим полем конкурентных действий
стратегической сферой конкуренции

7.Не проиграть ситуацию» означает ...
Тип ответа: Одиночный выбор
занять доминирующую позицию
выдержать конкурентные действия соперника
подготовить противодействие конкурентам
достичь стратегического компромисса

8.Накрывание соперника является тактической моделью ...
пассивной обороны
активной обороны
контрнаступления
превентивной обороны

9.Информационную блокаду соперников, иные различные тактические маневры и хитрости, призванные затруднить конкурентам нанесение конкурентных ударов и оказание конкурентного давления называют ...
уклонением от контактирования с соперниками
заключением соглашений о взаимном признании или о совместных действиях
конкурентными помехами
конкурентными ударами
конкурентным давлением

10.Интегральной оценкой конкурентных позиций участников рынка является ...
коэффициент конкурентоспособности
доля продаж
место в рейтингах отраслевых средствах массовой информации (СМИ)
размер фирмы
себестоимость продукции

11.В качестве сторон тактических конкурентных диспозиций рассматриваются ...
более слабые соперники
все соперники
основные соперника
соперники, с которыми планируется взаимодействие

12.Выделение в конкурентной среде исключительно сильных участников рынков и тем более конкурентов вне конкуренции, представляет большую важность в сфере ...
маркетингового исследования рынка
антимонопольного регулирования
стратегического менеджмента ресурсов
контроля качества
инновационного стартап-предпринимательства

13.В отличие от стратегии конкурентных действий, тактика конкурентных действий ...
распространяется на взаимодействие участников рынка одновременно с различными представителями конкурентной среды
имеет долгосрочный или бессрочный характер
всегда осуществляется однократно и в связи с определенными обстоятельствами ведения бизнеса
является объектом стратегического менеджмента

14.Все стратегии конкурентных действий, за исключением стратегии нацеливают участников рынка на продолжение развития собственного бизнеса
кооперации с конкурентами
полного отступления
монополизации
простого обособления

15.В тактический период непосредственного взаимодействия фирм включается ... фирм
однократное соперничество

многократное соперничество
долгосрочное соперничество
отраслевая конкурентная борьба

16.В основе конкуренции между сторонами чаще всего лежит ...
конфликт интересов сторон
наличие общих целей и задач сторон
партнерство сторон
случайное стечение обстоятельств

17.Тактический финт в конкуренции - это ...
план комбинаций движений
тактическая операция
обманное движение
провокация конкурента

18.Тактические соперники, в отношении которых можно рассчитывать на успешные оборонительные действия, признаются ...
допустимыми
непримиримыми
косвенными
прямыми

19.Тактическое воздействие на конкурентов «в лоб» характеризует модель ... наступления
флангового
фронтального
двойного
форсированного

20Тактикой первого шага является ...
тактика отступления
наступательная тактика
оборонительная тактика
тактика контрнаступателения

21.Тактический период - это ...
период времени от определения фирмой тактически значимых ресурсов конкуренции до совершения тактически значимых конкурентных действий
единица измерения сроков применения участниками рынка той или иной тактики конкурентных действий
период времени, необходимый фирме для совершения одного тактически значимого конкурентного действия
строгая цикличная последовательность определенных, переходящих друг в друга тактически значимых конкурентных действий

22.Тактические операции, которые применяются субъектами предпринимательства в информационном пространстве конкуренции для того, чтобы создать возможности искусственного запутывания соперников, сбивания их с толку, создания искусственных помех и преград их действиям, называются тактическими ...
моделями
хитростями
стратегиями
финтами

ловушками

23.Тактическая приманка в конкуренции - это ...
специально распространяемая информация
частичная правда
невероятная информация
конкурентные ресурсы фирмы
информационная блокада конкурента

24.Тактика второго хода реализуется в моделях ...
наступления
оборонительного реагирования
самоизоляции
бездействия

25.Конъюнктура конкурентных ситуаций - это ...
разные соотношения факторов развития экономики в народнохозяйственном или региональном масштабе
соотношение спроса и предложения одноименной продукции
фактическая расстановка конкурентных сил в течение определенного периода времени между ситуационными соперниками
ситуационное соотношение спроса и предложения на национальную валюту

26.Конкурентную стратегию простого обособления чаще всего применяют субъекты ... бизнеса
среднего
крупного
малого

27.Конкурентоспособность проявляется в способности ...
удерживать среднерыночные цены на свою продукцию
обеспечивать производство и реализацию товаров (услуг, работ)
вступать в конкуренцию на отдельном сегменте рынка
превосходить конкурентов и демонстрировать конкурентные преимущества
взаимодействовать с соперниками

28.Конкурентные стратегии разрабатываются ...
только коммерческими организациями
всеми прямыми отраслевыми конкурентами совместно
самими участниками рынка либо по их поручению специализированными консалтинговыми агентствами
органами власти и предпринимательскими структурами
исключительно индивидуальными предпринимателями

29.Ключевые факторы успеха - это ...

базовые предпринимательские практики в отрасли, характерные для всех конкурентоспособных участников рынка
определяющие, главные конкурентные преимущества, благодаря которым фирма добивается успеха, несмотря на наличие слабых сторон и конкурентных недостатков
факторы, способствующие успеху компании в области производства и продажи своих товаров (услуг, работ)

30.Конкретное положение, которое фирмы занимают в конкурентной среде по отношению к

конкурентам и другому окружению в процессе их профессиональной деятельности по управлению собственным бизнесом, - это ...
конкурентная сила
конкурентоспособность
конкурентная позиция
конкурентный потенциал
конкурентная стратегия

31.Конкурентная ситуация представляет собой ...
эпизод тактического конкурентного цикла
стратегию взаимодействия сторон
модель тактического согласия
любую ситуацию из жизни людей, в которой они конкурируют между собой

32.Функциональную ценность хозяйствующего субъекта могут определить ...
поставщики ресурсов
потребители и клиенты
прямые конкуренты
органы государственной власти и управления
все представители конкурентного окружения

33.Фирмы-сателлиты - это фирмы, которые ...
оформляют сделки
выпускают товары-заменители
имитируют полноценный бизнес
участвуют в конкуренции

34.Фронтальный заслон соперникам является тактической моделью... обороны
пассивной
активной
превентивной
глухой

35. Целостная система непосредственного взаимодействия участников рынка с соперниками для решения фиксированного круга задач по выдерживанию конкуренции и обеспечению превосходства над соперниками в конкретном периоде - это ...
конкурентная борьба
конкурентная ситуация
тактика конкуренции
стратегия конкуренции

36. Цель конкурентной ... - в том, чтобы заставить свое окружение (партнеров, сотрудников, контрагентов, конечных потребителей, государство и общество) проникнуться интересами своей фирмы до такой степени чтобы действовать в соответствии с ними
конкурентной конвертации
конкурентной мобилизации
конкурентной мотивации
компетентности

Генерирование бизнес – идеи стартапа
Тест.

1. обоснование, создание и принятие к реализации бизнес-моделей ведения своего дела это…
А) Бизнес - моделирование
Б) Бизнес - план
В) Бизнес - модель
2. Основные компоненты бизнес-моделирования были описаны на рубеже
А) 1995–2000-х гг
Б) 1995-2005-х гг
В) 1990–2000-х гг
3. Инструмент, используемый компанией для получения прибыли
А) Бизнес - моделирование
Б) Бизнес - план
В) Бизнес - модель
4. формализованная характеристика содержания и условий выполнения бизнес-единицей бизнес-проекта или набора бизнеспроектов на основе целостного описания совокупности их результатов, ресурсов, бизнес-процессов, бизнес-коммуникаций это…
А) Бизнес - моделирование
Б) Бизнес - план
В) Бизнес - модель
5. кросеннс это …
А) ТРИЗ,
Б)
В) метод фокальных объектов
6. набор методов решения технических задач и усовершенствования технических систем это …
А) СКАМПЕР
Б) ТРИЗ
В) Ассоциативная головоломка
7. это метод поиска новых идей путем присоединения к исходному объекту свойств или признаков случайных объектов
А) морфологический анализ
Б) метод фокальных объектов
В) дизайн-мышление
8. метод решения задач, основанный на подборе возможных решений для отдельных частей задачи (так называемых морфологических признаков, характеризующих устройство) и последующем систематизированном получении их сочетаний (комбинировании).
А) метод фокальных объектов
Б) морфологический анализ
В) Ассоциативная головоломка
9. методика креативности в форме проверочного списка.

А) морфологический анализ
Б) дизайн-мышление
В) СКАМПЕР.
10. Цели нового бизнеса:
А) получение прибыли
Б) прообраз будущих результатов бизнеса.
В) инвестиция денежных средств
11. Инструментами взаимодействия сторон бизнес-коммуникаций являются
А) коммуникации
Б) бизнес-коммуникаты
В) сообщения

12. Двусторонние коммуникации образуются из
А) встречных взаимных действий двух сторон
Б) действиях субъектов предпринимательства
В) групповых или массовых коммуникациях
13. Сотрудничество сторон бизнес-коммуникаций проявляется:
А) через партнерство предпринимателей в общем или совместном бизнесе; взаимное содействие контрагентов в коммерческих сделках;
Б) союзничество с окружением в решении общих задач; частно-государственное партнерство между предпринимателями и государством в решении различных задач, имеющих значимость для государства;
В)все ответы верны

14. Организация в отрасли, которая проводит политику следования за отраслевыми лидерами, предпочитает сохранять свою рыночную долю, не принимая рискованных решений это…
А) Кокурент
Б) Рыночный последователь
В) Бзнесмен
15. Важный фактор успеха стартапов это…
А) благоприятная среда
Б) наличие на рынке подходящей региональной инфраструктуры стартапов
В) отсутствие конкурентов
16. Региональная инфраструктура стартапов включает в себя:
А) бизнес-акселераторы, технопарки, консалтинговые и управляющие компании
Б) технополисы, специализированные учебные заведения, органы государственной и негосударственной поддержки стартапов.
В)все ответны верны
17. Обязательное условие вхождения предпринимателей в программу бизнес-акселерации это…
А) Менторство и экспертная поддержка
Б) жизнеспособность продукта
В) инвестиционная поддержка проектов
18. Предстартовая бизнес-модель должна отличаться
А) оригинальностью, логичностью

Б) внутренней логикой, взаимосвязью элементов, отсутствием противоречий между ними
В) нет верных ответов
19. характерное для того или иного рынка устойчивое состояние предпринимательской среды, внутри которой разворачиваются бизнес-процессы и развиваются бизнес-коммуникации.
А) предпринимательский климат
Б) предпринимательская деятельность
В) нет верных ответов
20. Наставничество опытных предпринимателей и специалистов по отношению к стартаперам это …
А) Бизнес-акселерация
Б) инвестор
В) Менторство

Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве

Тест.

1. стадия жизненного цикла любого бизнеса, на которой его владельцы переходят от генерации бизнес-идеи и достижения согласия с другими совладельцами бизнеса к управлению созданным бизнесом это…

А) Бизнес идея

Б) Стартап

В) Бизнес - модель

2. Условный срок продолжительности стартапа во времени:

А) 45 месяца

Б) 42 месяца

В) 49 месяца

3. стадия, которая длится от момента возникновения бизнес-идеи до запуска продукта в производство и продажи

А) стадия выхода

Б)Посевная стадия

В) предпосевная стадия

4. модель продаж нового продукта, в которых дифференцированы этапы процесса продаж от первого контакта до заключения полноценной сделки.

А) Монетезация

Б) MVP

В) воронка продаж

5. Внутрифирменные регламенты создаются с целью

А) налаживания владельцами бизнеса внутрифирменных коммуникаций с менеджерами всех уровней, рядовыми сотрудниками подразделений и внешнефирменным окружением бизнес-единиц.

Б) налаживания владельцами бизнеса внутрифирменных коммуникаций с менеджерами всех уровней.

В) все ответы верны

6. В какой фазе стартапа в тимбилдинг входит: формирование кадрового состава бизнес-единиц, включая подбор, отбор претендентов и оформление их на работу; создание внутрифирменной системы менеджмента персонала.

А) На раннем этапе

Б) На позднем этапе

В) посевной

7. На позднем этапе запуске в тимбилдинг входит: окончательная комплектация кадрового состава новой бизнесединицы;сплочение команд стартап-проектов вокруг бизнес-идей нового бизнеса и нового продукта;формирование внутрифирменной организационной культуры новых бизнес-единиц;

А) На раннем этапе

Б) На позднем этапе

В) посевной

8. создание команд нового бизнеса это…
А) Коллектив
Б) тимбилдинг
В) Штатная численность
9. На каком этапе запуска тимбилдинг включает: формирование специализированных команд стартап-проектов; тестирование принятого на работу персонала и внутрифирменной системы менеджмента персонала в процессе работы с «ранними» клиентами.
А) На раннем этапе
Б) На позднем этапе
В) посевной
10. В посевной фазе стартапов для отладки внешнефирменных бизнес-коммуникаций следует:
А) произвести налаживания владельцами бизнеса внутрифирменных коммуникаций с менеджерами всех уровней, рядовыми сотрудниками подразделений и внешнефирменным окружением бизнес-единиц.
Б) произвести сегментацию внешнефирменного окружения – разделение внешнефирменного окружения на отдельные сегменты (однородные группы), не похожие друг на друга.
В) все ответы верны
11. Внутри сегмента конкурентов можно выделить:
А) тех, с кем целесообразно было бы кооперироваться или интегрироваться в одно юридическое лицо;
Б) от кого следует обязательно обособиться и изолировать свой бизнес; с кем нужно искать компромиссное сосуществование.
В) все ответы верны
12. В какой фазе стартапа бизнес-единицы решают задачи: организации каналов приобретения ресурсов и их фактического приобретения и доставки для последующей деятельности по производству и сбыту товаров, услуг, работ; организации каналов товародвижения и фактического их использования для сбыта товаров, услуг, работ.

А) На раннем этапе
Б) На позднем этапе
В) в фазе запуска
13. Объективная задача любого стартапа.
А) конкурентная устойчивость
Б) раскрутка нового бизнеса
В) Финансовая модель
14. Направлениями раскрутки бизнеса являются:
А) построение положительно запоминающих брендов бизнес-единицы и ее товаров, услуг, работ;
Б) построение внутреннего и внешнего имиджа нового бизнеса, новой бизнес-единицы; создание и укоренение «правильной» репутации владельцев бизнеса.
В) все ответы верны
15. методология применяется в ИКТ-стартапах, в частности, при разработке нового

программного обеспечения для выяснения того, жизнеспособна ли концепция нового продукта технически, либо для определения приемлемых технологий и необходимого объема работы, а также для выявления возможных технических проблем в процессе ее выполнения это..
А) PoC
Б) MVP
В) ИКТ
16. Коммерческие задачи в посевной фазе это…
А) Формирование кадрового состава новой бизнес-единицы. Создание внутрифирменной системы менеджмента персонала
Б) Определение примерного порядка взаимодействия с целевым сегментом рынка и проектирование воронок продаж.
В) Разработка запоминающихся брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса
17. Аналитические задачи в посевной фазе это…
А) Проведение государственной регистрации новой бизнес-единицы. Проектирование внутрифирменных регламентов и документооборота новой бизнес-единицы
Б) Проведение оценки степени достаточности посевных инвестиций. Проведение «полевого» мониторинга источников внешних ресурсов и оценка степени доступности ресурсов и надежности каналов их доставки.
В) Разработка запоминающихся брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса
18. Финансовые задачи в посевной фазе это…
А) Разработка пользовательских сценариев и ценностных предложений
Б) Разработка финансовой модели стартапов. Прогноз прибыли и убытков стартап-проектов. Предварительный расчет показателей эффективности стартапа
В) Разработка запоминающихся брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса
19. Задачи по раскрутке нового бизнеса в посевной фазе это…
А) Прогноз прибыли и убытков стартап-проектов
Б) Разработка финансовой модели стартапов.
В) Разработка запоминающихся брендов бизнес-единицы и нового продукта, имиджа стартапа, репутации владельцев нового бизнеса
20. помещение, посетители которого знакомятся друг с другом, обсуждают производственные вопросы, помогая друг другу найти правильные решения это
А) Коворкинг центр
Б) бизнес инкубатор
В) специализированные учебные заведения
21. процесс обеспечения стартаперской деятельности доходами от продаж новых продуктов, проектов и разработок, являющихся предметами стартапов это …
А) Монетезация
Б) Модель лицензирования
В)Воронка продаж

Селф-менеджмент предпринимателя

Тест.

1. управление людьми в процессе ведения какой либо деятельности. Всем людям приходится управлять собой, причем одни делают это более квалифицированно и последовательно, чем другие.

А) менеджмент

Б) Селф - менеджмент

В) маркетинг

2. важное интегральное личностное качество людей, наличие которого обусловлено многовековым воспроизведением реалий конкурентной среды, в которой им приходится жить и работать.

А) предприниматель

Б) предпринимательская деятельсность

В) личная конкуретность

3. Ядром системы личностных предпосылок людей к занятию предпринимательством являются….

А) общетрудовые личностные задатки

Б) профессиональная деятельность

В) предпринимательские способности, склонности и личностные качества

4. Для успешного выполнения функции прекращения собственного бизнеса предпринимателям необходимо знать и иметь навыки:

А) полной и частичной продажи бизнеса, сокращения доли участия в нем, а также безвозмездной передачи бизнеса или доли в нем новым участникам; участия в процедурах банкротства бизнес-единиц.

Б) ликвидации бизнес-единиц в соответствии с действующим законодательством;

В) все ответы верны.

5. Предприимчивый подход предпринимателей к своей рабочей силе проявляется…

А) профессиональных знаниях, умениях, пониманиях.

Б) в действиях по управлению своим трудовым ресурсом.

В) все ответы верны

6. Составными частями предпринимательского селф-менеджмента являются

А) моделирование, мотивация и самоконтроль

Б) планирование, самоорганизация

В) все ответы верны.

7. обоснование людьми, создание и принятие ими к реализации индивидуальных моделей подготовки себя к занятию предпринимательством на профессиональной основе это…

А) Селф -менеджмент

Б) Моделирование в предпринимательском селф-менеджменте

В) Планирование в предпринимательском селф - менеджменте

8. Управление владельцами бизнеса процессами поддержания собственной профессиональной и личной репутации на высоком уровне это…

А) Персональный ивент-менеджмент владельцев бизнеса

Б) Персональный бренд-менеджмент

В) Персональный репутационный менеджмент

9. Управление собственным участием в различных мероприятиях (ивентах; от англ. event – мероприятие), в том числе и организуемых самостоятельно.
А) Персональный ивент-менеджмент владельцев бизнеса
Б) Персональный бренд-менеджмент
В) Персональный репутационный менеджмент
10. это управление владельцами бизнеса своим личным брендом. Этот бренд должен быть привлекательным, а главное, запоминающимся в положительном контексте.
А)Персональный ивент-менеджмент владельцев бизнеса
Б) Персональный бренд-менеджмент
В) Персональный репутационный менеджмент
11. Технологии взаимодействия сторон бизнес-коммуникаций это…
А) Конвенциональная коммуникационная технология
Б) Поведенческие игры ведутся владельцами бизнеса с помощью коммуникационных технологий
В) Игровая коммуникационная технология

12. Какая коммуникационная технология возникает в том случае, когда предпринимателя перестает интересовать реакция другой стороны на его действия...
А) Императивная
Б) Духовная
В) Игровая
13. Какая коммуникационная технология используется для поддержания позитивной деловой и общественной репутации предпринимателей, хотя сама сделка является вполне заурядной.
А) Духовная
Б) Стандартизованная
В) Императивная
14. Какая коммуникационная технология также содержит неуважительное отношение к другой стороне.
А) Конфронтационная
Б) Провокационная
В) Манипулятивная
15. Какая коммуникационная технология применяется по отношению к тем, кто создает помехи в достижении успеха
А) Провокационная
Б) Императивная
В) Стандартизованная
16. Полюсом, противоположным планированию, в предпринимательском селф-менеджменте является
А)самообладание
Б) самоконтроль
В)все ответы верны

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа производственной практики(по профилю специальности)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)*** **Квалификация выпускника:** ***менеджер по продажам*****Форма обучения:** ***очная***

Улан-Удэ 2023

Приложение 1

(обучающийся проходит практику на базе Профильной организации)

Шаблон индивидуального задания

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа АНО ПО
«БКТ»

_____
Ф.И.О.МП

Индивидуальное задание

по производственной практике (по профилю специальности)

по профессиональному модулю _____

обучающегося группы _____

шифр и номер группы

(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологическихправил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
	Изучение организационной структуры Профильной организации – базыпрохождения практики. Знакомство с профилем деятельности организации в целом и со структуройподразделения прохождения практики. Изучение нормативных документов, регламентирующих деятельностьорганизации. …. …. ….	
	Сбор информации об объекте практики и анализ источников. …. …. ….	

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ
	Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности в рамках освоения вида деятельности _____ _____. …. …. ….	
	Обработка и систематизация полученного фактического материала. С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю_____осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы.	
	Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения. *Оформить отчет о прохождении практики в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно структуре, указанной в Приложении 1 к настоящему индивидуальному заданию. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде колледжа в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил(а): _____ _____

подпись расшифровка

Шаблон аттестационного листа

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся _____ курса группы _____ по специальности _____,
успешно прошел(ла)

(наименование вида практики)

по профессиональному модулю

в объеме_____часов с «____»_____20_ года по «____»_____20_ года:

Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание по_____практике по профессиональному модулю _____ обучающимся (нужное отметить √):

выполнено;
выполнено не в полном объеме;
не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):

Обучающийся:

осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частичномогут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при подготовке к сдаче экзамена (квалификационного);

Владение материалом по _____ практике (нужное отметить √):

Обучающийся:

умело анализирует полученный во время практики материал;
анализирует полученный во время практики материал;
недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период_____практики, обучающимся (нужное отметить √):

решены в полном объеме;
решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
не решены;

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения _____ практики области профессиональной

деятельности по профессиональному модулю _____ (нужное отметить √):

соответствует;
в основном соответствует;
частично соответствует;
не соответствует;

Оформление обучающимся отчета по_____практике (нужное отметить √):

отчет о прохождении практики оформлен правильно;
отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
отчет о прохождении практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √)*
Общие компетенции		
ОК ...	…	высокий средний низкий
ОК ...	…	высокий средний низкий
ОК ...	…	высокий средний низкий
ОК ...	…	высокий средний низкий
Профессиональные компетенции		
ПК …	…	высокий средний низкий
ПК …	…	высокий средний низкий
ПК …	…	высокий средний низкий
ПК …	…	высокий средний

		низкий

Примечание:

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

Показатели и критерии оценивания результатов прохождения практики:

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждого вида работ (в баллах)
1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
1.1.	Наличие источников информации в соответствии с индивидуальным заданием	5	
1.2.	Наличие актуальных первичныхданных, материалов	5	
2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенногоанализа собранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
3.1.	Выполнение требований к	20	
3.2.	Выполнение требований к информацию по итогам ее прохождения	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

Руководитель практики от Образовательной организации _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

Приложение 2
(обучающийся проходит практику
на базе Профильной организации)

Шаблон договора

Договор
о практической подготовке обучающихся, заключаемый между организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и организацией, осуществляющей деятельность
по профилю соответствующей образовательной программы

г. Улан-Удэ «___»____202___г.

Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Байкальский колледж технологий», именуемое в дальнейшем "Организация", в лице директора АНО ПО «БКТ» Какаулиной Марины Евгеньевны, действующей на основании доверенности от «____» 20__ г. №__ содной стороны, и_____, именуем_____ в дальнейшем "Профильная организация", в лице _____ , действующего на основании _____, с другой стороны, именуемые по отдельности "Сторона", а вместе - "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем.

Предмет Договора

Предметом настоящего Договора является организация практической подготовки обучающихся (далее - Практическая подготовка).

Образовательная программа (программы), компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется Практическая подготовка, количество обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы, сроки организации Практической подготовки, согласуются Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 1).

Реализация компонентов образовательной программы, согласованных Сторонами в Приложении № 1 к настоящему Договору (далее - компоненты образовательной программы), осуществляется в помещениях Профильной организации, перечень которых согласуется Сторонами и является неотъемлемой частью настоящего Договора (Приложение № 2).

Права и обязанности Сторон

Организация обязана:
не позднее, чем за 10 (десять) рабочих дней до начала Практической подготовки

по каждому компоненту образовательной программы представить в Профильную организацию поименные списки обучающихся, осваивающих соответствующие компоненты образовательной программы посредством Практической подготовки;

назначить руководителя по Практической подготовке от Организации, который:

обеспечивает организацию образовательной деятельности в форме Практической подготовки при реализации компонентов образовательной программы;

организует участие обучающихся в выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

несет ответственность совместно с ответственным работником Профильной организации за реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, за жизнь и здоровье обучающихся и работников Организации, соблюдение ими правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

при смене руководителя по Практической подготовке в 10-тидневный срок сообщить об этом Профильной организации;

установить виды учебной деятельности, практики и иные компоненты образовательной программы, осваиваемые обучающимися в форме Практической подготовки, включая место, продолжительность и период их реализации;

направить обучающихся в Профильную организацию для освоения компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки;

Профильная организация обязана:

создать условия для реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, предоставить оборудование и технические средства обучения в объеме, позволяющем выполнять определенные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью обучающихся;

назначить ответственное лицо, соответствующее требованиям трудового законодательства Российской Федерации о допуске к педагогической деятельности, из числа работников Профильной организации, которое обеспечивает организацию реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки со стороны Профильной организации;

при смене лица, указанного в пункте 2.2.2, в 10-ти дневный срок сообщить об этом Организации;

обеспечить безопасные условия реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, выполнение правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности и санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов;

проводить оценку условий труда на рабочих местах, используемых при реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки, и сообщать руководителю Организации об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;

ознакомить обучающихся с правилами внутреннего трудового распорядка Профильной организации, правилами по охране труда и технике безопасности;

провести инструктаж обучающихся по охране труда и технике безопасности и осуществлять надзор за соблюдением обучающимися правил техники безопасности;

предоставить обучающимся и руководителю по Практической подготовке от Организации возможность пользоваться помещениями Профильной организации, согласованными Сторонами (Приложение № 2 к настоящему Договору), а также находящимися в них оборудованием и техническими средствами обучения;

обо всех случаях нарушения обучающимися правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности сообщить руководителю по практической подготовке от Организации;

обеспечить продолжительность рабочего дня для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше продолжительностью не более 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ).

Организация имеет право:

осуществлять контроль соответствия условий реализации компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки требованиям настоящего Договора;

запрашивать информацию об организации Практической подготовки, в том числе о качестве и объеме выполненных обучающимися работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью;

Профильная организация имеет право:

требовать от обучающихся соблюдения правил внутреннего трудового распорядка, охраны труда и техники безопасности, режима конфиденциальности, принятого в Профильной организации, предпринимать необходимые действия, направленные на предотвращение ситуации, способствующей разглашению конфиденциальной информации;

в случае установления факта нарушения обучающимися своих обязанностей в период организации Практической подготовки, режима конфиденциальности приостановить реализацию компонентов образовательной программы в форме Практической подготовки в отношении конкретного обучающегося;

Срок действия договора

Настоящий Договор вступает в силу после его подписания и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

Любая из сторон вправе расторгнуть настоящий Договор с предварительным письменным уведомлением другой стороны за один месяц, но не позднее, чем за 15 (пятнадцать) рабочих дней до начала практики.

Настоящий Договор является безвозмездным и не предусматривает финансовых обязательств сторон.

Заключительные положения

Все споры, возникающие между Сторонами по настоящему Договору, разрешаются

Сторонами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Изменение настоящего Договора осуществляется по соглашению Сторон в письменной форме в виде дополнительных соглашений к настоящему Договору, которые являются его неотъемлемой частью.

Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу.

Адреса, реквизиты и подписи Сторон

Профильная организация:	Организация:
	Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Байкальский колледж технологий»
(полное наименование)	(полное наименование)
Адрес:	Адрес: 670034, г. Улан-Удэ, проспект 50 лет Октября,д.13
	Директор АНО ПО «БКТ» Какаулина М.Е.
(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)	(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)
М.П. (при наличии)	М.П.

Приложение №1

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____от «_____»_____20____г.

Для организации практической подготовки Организация направляет в Профильную организацию обучающихся по следующим основным образовательным программам:

№ п/п	Образовательная программа	Количество обучающихся, осваивающих соответствующиекомпоненты образовательной программы	Компоненты образовательной программы, при реализации которых организуется практическая подготовка	Сроки организации практической подготовки
1.				

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

(полное наименование)

Адрес:

(наименование должности,
фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Автономная
некоммерческая организация
профессионального образования
«Байкальский колледж технологий»

(полное наименование)

Адрес: 670034, г. Улан-Удэ,
проспект 50 лет Октября,д.13

Директор
АНО ПО «БКТ»
Какаулина М.Е.

(наименование должности,
фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение №2

к Договору о практической подготовке обучающихся

№_____от «_____»_____20____г.

Перечень помещений Профильной организации, в которых осуществляется реализация компонентов образовательной программы:

Наименование структурного подразделения Организации, осуществляющей образовательную деятельность, организующего Практическую подготовку обучающихся	Наименование помещения Организации(при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Профильная организация:

(полное наименование)

Адрес:

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П. (при наличии)

СОГЛАСОВАНО

Организация:

Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Байкальский колледж технологий»

(полное наименование)

Адрес: 670034, г. Улан-Удэ, проспект 50 лет Октября,д.13

Директор
АНО ПО «БКТ»
Какаулина М.Е.

(наименование должности, фамилия, имя, отчество (при наличии)

М.П.

Приложение 3
(обучающийся проходит практику
на базе Профильной организации)

3.1. Шаблон справки[2]

Директору колледжа
АНО ПО «БКТ»
_____*Ф.И.О.*

от _____
(Ф.И.О. ответственного лица
от Профильной организации)

СПРАВКА

Дана_____в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а)

(наименование вида практики)
(_____недели) в
(количество недель)

(наименование Профильной организации)

с «__»_____20__г. по «__»_____20__г.
Обучающийся(аяся) _____
прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)
инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.
К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от
Профильной организации _____ _____

М.П. (при наличии)
(Ф.И.О.) *(подпись)*

«___»_____

[2] Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

Рабочая программа производственной практики (преддипломной)

Специальность: ***38.02.04 Коммерция (по отраслям)***
Квалификация выпускника: ***менеджер по продажам***
Форма обучения: ***заочная***

Улан-Удэ 2023

Содержание

I.	Паспорт рабочей программы производственной практики (преддипломной)……	3
II.	Структура и содержание программы производственной практики (преддипломной)…..……..……...	2 2
III.	Организация и порядок прохождения производственной практики (преддипломной).....	3 8
IV.	Условия реализации рабочей программы производственной практики (преддипломной)…….	4 6
V.	Контроль и оценка результатов освоения программы производственной практики (преддипломной)...……...…..	4 7
VI.	Информационное обеспечение организации и проведения производственной практики (преддипломной)...……..	8 6
VI	Приложения……	9

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) (АННОТАЦИЯ)

1.1.ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) разработана в соответствии с:

Федеральным законом от 29.12.2012 N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации";

Приказом Минобрнауки России от 14.06.2013 N 464 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования;

Приказом Минобрнауки России от 16.08.2013 N 968 "Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования";

Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)";

Приказом Минобрнауки N 855 от 05.08.2020, Приказом Минпросвещения России N 390 от 05.08.2020 "О практической подготовке обучающихся" (вместе с "Положением о практической подготовке обучающихся") (Зарегистрировано в Минюсте России 11.09.2020 N 59778);

Положением о практической подготовке обучающихся по образовательным программам среднего профессионального образования в колледже.

Рабочая программа производственной практики (преддипломной) является частью основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки в части освоения квалификации менеджер по продажам и основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемостиповаров;

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям

служащих – 20004 «Агент коммерческий».

Программа практики определяется задачами и требованиями учебного плана специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) к содержанию производственной практики (преддипломной).

Исходной базой для разработки настоящей программы практики обучающихся по специальности явились: Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), учебный план специальности, рабочие программы по профессиональным модулям ПМ.01, ПМ.02, ПМ.03, ПМ.04, ПМ.05 общепрофессиональным дисциплинам, изучаемым в процессе подготовки.

Экспертная деятельность базируется на знании организации коммерческой деятельности, торговли, статистики, товароведения и экспертизы потребительских товаров, экономики организации, технического оснащения отрасли, логистики, маркетинга и других дисциплин.

Цели и задачи производственной практики (преддипломной) – требования к результатам освоения производственной практики (преддипломной)

Практика имеет целью комплексное освоение обучающимися всех видов профессиональной деятельности по специальности среднего профессионального образования, формирование общих и профессиональных компетенций, а также приобретение необходимых умений и опыта практической работы по специальности.

При реализации ОПОП СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) производственная практика включает в себя следующие этапы: ***практика по профилю специальности и преддипломная практика.***

Производственная практика (преддипломная) направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы (дипломной работы) в организациях различных организационно-правовых форм.

Целью производственной практики (преддипломной) является прохождение обучающимся завершающего этапа практической подготовки менеджера по продажам, овладение выпускником профессиональным опытом, проверка его готовности к трудовой деятельности по специальности. В ходе производственной практики (преддипломной)

обучающийся производит сбор, обработку и обобщение статистических материалов, данных первичной отчетности предприятия, на котором была организована производственная практика (преддипломная).

Задачами производственной практики (преддипломной) в соответствии с видами профессиональной деятельности являются:

изучение деятельности конкретной производственной, торговой и (или) сервисной организации: в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью;

изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу производственной, торговой и (или) сервисной организации;

овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности коммерческой деятельности с учетом достижений науки, техники и передовой практики в области планирования, организации и управления:

выявление проблем развития организации;

разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков;

определение финансовых результатов деятельности предприятия;

анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;

изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;

оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг);

углубление приобретенного практического опыта по следующим видамдеятельности:

организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;

организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;

управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;

выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»;

предпринимательство в коммерции;

адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности производственной, торговой и (или) сервисной организации;

сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

В результате прохождения производственной практики (преддипломной) по видам профессиональной деятельности обучающийся должен:

Вид профессиональнойдеятельности	Требования к умениям (практическому опыту)
ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	***иметь практический опыт:*** приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначениеми соблюдения правил охраны труда; ***уметь:*** устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно- эпидемиологических требований к организациямрозничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;
ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	***иметь практический опыт:*** оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов; расчета основных налогов; анализа показателей финансово-хозяйственнойдеятельности торговой организации; выявления потребностей (спроса) на товары; реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и кампаний,других маркетинговых коммуникаций; анализа маркетинговой среды организации; ***уметь:*** составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок

	налогообложения; рассчитывать основные налоги; анализировать результаты финансово-хозяйственнойдеятельности торговых организаций; применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; выявлять, формировать и удовлетворять потребности; обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; проводить маркетинговые исследования рынка; оценивать конкурентоспособность товаров;
ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества иобеспечение сохраняемости товаров	***иметь практический опыт:*** определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментнойпринадлежности; оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества; расшифровки маркировки; контроля режима и сроков хранения товаров; соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; ***уметь:*** применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (илипромышленный) ассортимент; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества; рассчитывать товарные потери и списывать их; идентифицировать товары; соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологическиетребования к ним;
ВПД 4. Выполнение работ поодной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»	***иметь практический опыт:*** установления коммерческих связей; приемки товаров по количеству и качеству; составления и оформления договоров, контрактов и других товаросопроводительных документов; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; ***уметь:*** устанавливать коммерческие связи, заключатьдоговора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли;

	— эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ВПД 5. Предпринимательство в коммерции	***иметь практический опыт:*** анализа экономических условий формирования среды бизнеса, включая применение методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения, основ селф-менеджмента предпринимателя; исследования основных факторов предпринимательского успеха и причин неудач, включая выявление потребностей рынка, формирование спроса на товары, работы, услуги и стимулирование сбыта продукции; создания собственного бизнеса и проведения стартапа собственного бизнес-проекта в индивидуальном предпринимательстве; ***уметь***: определять основные профессиональные предпринимательские функции, выполнение которых связано с применением экономических методов, расчетом микроэкономических показателей, анализом рынка ресурсов как при генерировании бизнес-идеи, так и последующей организации стартапов в индивидуальном предпринимательстве; осуществлять самостоятельную и инициативную деятельность по управлению проведением стартапа собственного бизнес-проекта на современном уровне, включая реализацию сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценку конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ в индивидуальном предпринимательстве.

Форма проведения: производственная практика (преддипломная) проводится с обучающимися как в групповом режиме, так и в индивидуальном режиме.

Деятельность обучающегося в условиях предприятия должна быть четко спланирована заранее, исходя из требований учебного процесса и особенностей базы практики. В качестве баз практики могут выступать коммерческие, производственные, торговые, сервисные предприятия, оптовые базы, логистические центры, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие или маркетинговые отделы предприятий, индивидуальные предприниматели и др.

Эффективность практики как вида учебной деятельности определяется ее вкладом в формирование профессиональных способностей обучающихся, свойственных будущей деятельности менеджера по продажам. Непосредственные наблюдения, осуществляемые обучающимися, и регистрация параметров деятельности предприятия, выполненных в период прохождения практики, позволяют создать информационную базу для проведения индивидуальных и самостоятельных работ, а также для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы). Поэтому практика, как вид учебной

деятельности, строится в форме самостоятельного выполнения обучающимся определенных программой реальных задач в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

МЕСТО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) В СТРУКТУРЕ ОПОП ППССЗ СПО ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

В соответствии с п. 7.14 ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Производственная практика (преддипломная) проводится непрерывно после освоения учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) – *концентрированно* путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения производственной практики (преддипломной).

Код и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины, МДК	Последующие дисциплины, МДК
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,проявлять к ней устойчивый интерес.	Основы философии История Экономика организации Статистика Менеджмент (по отраслям) Документационное обеспечение управления Правовое обеспечение профессиональной деятельности Логистика Бухгалтерский учет Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение	Отсутствуют

	МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	
	МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Введение в специальность Основы философии История Математика Экономика организации Статистика Менеджмент (по отраслям) Документационное обеспечениеуправления ○ Правовое обеспечениепрофессиональной деятельности Логистика Бухгалтерский учет Стандартизация, метрология и Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой	

	деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение ○ МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения ○ МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров ○ МДК.04.01 Технологии оптовых ирозничных продаж ○ ○ МДК.05.01 Бизнес-процессы ибизнес-коммуникации в предпринимательстве ○ МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа ○ МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве ○ МДК.05.06 Селф - менеджмент предпринимателя	Отсутствуют

ОК 3. Принимать решения в стандартных ин	Основы философии История Экономика организации Статистика Менеджмент (по отраслям) Документационное обеспечение управления Правовое обеспечение профессиональной деятельности Логистика Бухгалтерский учет Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров o МДК.04.01 Технологии оптовых ирозничных продаж o МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве	Отсутствуют

ОК 4. Осуществлять поиски использованиеинформации, необходимойдля эф	Основы философии История Иностранный язык Информационные технологии в Экономика организации Статистика Менеджмент (по отраслям) Документационное обеспечениеуправления Правовое обеспечениепрофессиональной деятельности Логистика Бухгалтерский учет Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия	Отсутствуют
	Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональнойдеятельности.	Информационные технологии в Безопасность жизнедеятельности МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют

К 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Физическая культура Менеджмент (по отраслям) Документационное обеспечениеуправления Правовое обеспечениепрофессиональной деятельности Логистика Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве	Отсутствуют

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального ил	Экономика организации Менеджмент (по отраслям) Правовое обеспечениепрофессиональной деятельности Логистика Бухгалтерский учет Стандартизация, метрология ил Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж МДК.05.06 Селф - менеджмент предпринимателя	Отсутствуют
ОК 8. Вести здоровыйобраз	Физическая культура Безопасность жизнедеятельности	Отсутствуют
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делово гообщения.	Иностранный язык Безопасность жизнедеятельности МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют
К 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	Основы философии История Иностранный язык Менеджмент (по отраслям) Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы впрофессиональной деятельности, организовывать, проводитьи контролировать мероприятия по защите работающих и населения отнегативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	○ Безопасность жизнедеятельности	Отсутствуют
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство ис	Введение в специальность Экономика организации Статистика Документационное обеспечениеуправления Правовое обеспечениепрофессиональной деятельности Стандартизация, метрология и Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Правовое обеспечение профессиональной деятельности Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и	Введение в специальность Информационные технологии в	Отсутствуют
потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	профессиональной деятельности Логистика Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	
ПК 1.3. Принимать товарыпо количеству и качеству.	Правовое обеспечениепрофессиональной деятельности Бухгалтерский учет Стандартизация, метрология ии Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Отсутствуют
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.03.03 Спортивный ритейл МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.03.03 Спортивный ритейл МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Стандартизация, метрология и Безопасность жизнедеятельности	Отсутствуют
ПК 1.7. Применять в	Менеджмент (по отраслям) Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Отсутствуют
	МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа МДК.05.06 Селф - менеджмент предпринимателя	
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемыстатистики для	Математика Статистика Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Отсутствуют
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистик и,обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Логистика Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Отсутствуют

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Безопасность жизнедеятельности МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности МДК.01.02 Организация торговли МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда МДК.04.01 Технологии оптовых и розничных продаж	Отсутствуют
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводитьучет товаров (сырья, материалов, продукции,тары, других материальных ценностей) и участвовать вих инвентаризации.	Математика Информационные технологии в профессиональной деятельности Бухгалтерский учет Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг	Отсутствуют
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечиватьхранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных иных необходимых документов с использованием автоматизированн ыхсистем.	Информационные технологии в профессиональной деятельности Документационное обеспечение управления Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг	Отсутствуют

ПК 2.3. Применять вы	Экономика организации Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.03.03 Маркетинг	Отсутствуют
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены,заработную плату.	Информационные технологии в профессиональной деятельности Экономика организации Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа	Отсутствуют
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве	Отсутствуют
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применятьмаркетинговые коммуникации.	Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве МДК.05.04 Генерирование бизнес-идеи стартапа	Отсутствуют
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований	Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-	Отсутствуют

рын ка, разработке и реализации		

маркетинговых решений.	хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.05.02 Инструменты управления собственным бизнесом	
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределахсвоих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	Безопасность жизнедеятельности МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг МДК.05.01 Бизнес-процессы и бизнес-коммуникации в предпринимательстве МДК.05.03 Конкурентная деятельность в индивидуальном предпринимательстве МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве	Отсутствуют
ПК 2.9. Применять методыи приемы анализафинансово-хозяйственной деятельности приосуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежныерасчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Математика МДК.02.01 Финансы, налоги и налогообложение МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности МДК.02.03 Маркетинг	Отсутствуют
ПК 3.1. Участвовать во соответствии са	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров МДК.05.05 Организация стартапов в индивидуальном предпринимательстве	Отсутствуют
ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери ир	Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Отсутствуют

ПК 3.3. Оценивать ир	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и	Отсутствуют

	непродовольственных товаров	
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Отсутствуют
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения итранспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований коформлению сопроводительных документов.	Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Отсутствуют
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оцениватькачество пр	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия МДК.03.01 Теоретические основытовароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Отсутствуют
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	Математика Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основы товароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Отсутствуют
ПК 3.8. Работать с	Стандартизация, метрология и Безопасность жизнедеятельности МДК.03.01 Теоретические основытовароведения МДК.03.02 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	Отсутствуют

КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ НА ОСВОЕНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Общий объем времени на проведение практики определяется ФГОС СПО, сроки проведения устанавливаются Колледжем «БКТ» в соответствии с ППССЗ образовательного учреждения.

В соответствии с учебным планом по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденного Директором колледжа «БКТ», общая продолжительность производственной практики (преддипломной) составляет – **4** недели.

Общая трудоемкость производственной практики (преддипломной) составляет – **144** часа.

Конкретные сроки начала и окончания производственной практики (преддипломной) определяются приказом по Колледжу.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Результатом освоения рабочей программы производственной практики (преддипломной) является сформированность у обучающихся практических профессиональных умений в рамках профессиональных модулей ОПОП-ППССЗ СПО по основным видам профессиональной деятельности и освоения ими общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям):

Общие компетенции (ОК):

Код	**Наименование результатов практики**
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективноговыполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,потребителями.
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенныекатастрофыв профессиональной де

	контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативныхдокументов, а также требования стандартов, технических условий.

Профессиональные компетенции (ПК):

Код	Вид профессиональнойдеятельности	Наименование результатов практики
ПК 1.1.	ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.		На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3.		Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.		Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.		Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.		Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7.		Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.		Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9.		Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10.		Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 2.1.	ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.
ПК 2.2.		Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
ПК 2.3.		Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели,анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4.		Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.
ПК 2.5.		Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации,формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.		Обосновывать целесообразность использования и применять

		маркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.		Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.		Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
ПК 2.9.		Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документыи отчеты.
ПК 3.1.	ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества иобеспечение сохраняемости товаров	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2.		Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятияпо их предупреждению или списанию.
ПК 3.3.		Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии сустановленными требованиями.
ПК 3.4.		Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5.		Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлениюсопроводительных документов.
ПК 3.6.		Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
ПК 3.7.		Производить измерения товаров и других объектов,переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8.		Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
ПК 1.1.	ВПД 4. Выполнение работ поодной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2.		На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.4.		Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничнойи оптовой торговли.
ПК 1.5.		Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.7.		Применять в коммерческой деятельности методы, средства иприемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.10.		Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ПК 1.7.	ВПД 5. Предпринимательст	Применять в коммерческой деятельности методы, средства иприемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 2.4.	вов коммерции	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5.		Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
ПК 2.6.		Обосновывать целесообразность использования и применятьмаркетинговые коммуникации.
ПК 2.7.		Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
ПК 2.8.		Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

В соответствии с учебным планом по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным директором колледжа, производственная практика (преддипломная) проводится в **8** семестре. Общая трудоемкость производственной практики (преддипломной) составляет **144** часа. Общая продолжительность производственной практики (преддипломной) составляет **4** недели.

Конкретные сроки начала и окончания производственной практики определяются приказом по Колледжу.

Защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) проводится в форме дифференцированного зачета (зачета с оценкой).

ЭТАПЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Производственная практика (преддипломная) проходит в несколько этапов.

Содержание всех этапов практики обеспечивает обоснованную последовательность формирования у обучающихся системы умений, целостной профессиональной деятельности и практического опыта в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Этапы практики	**Коды формируемых компетенций**	**Трудоемкость(в часах), включая самостоятельную работу обучающихся**	**Форма контроля**
1 этап – организационныйэтап	ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 6, ОК 7, ОК 11, ОК 12	2	Организационное собрание с руководителемпрактики от Колледжа. Инструктивное совещание с руководителем практикиот Организации. Согласование индивидуального задания производственной практике (преддипломной).
2 этап – подготовительн	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6,	34	Выполнения заданий практики по видам

ый			работ

этап	ОК 10, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.8		в соответствии с индивидуальным заданием производственной практики (преддипломной), согласованным руководителем практикиот Колледжа и от Организации
3 этап – исследовательскийэтап	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10 ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	36	Выполнения заданий практики по видам работв соответствии с индивидуальным заданием производственной практики (преддипломной), согласованным руководителем практикиот Колледжа и от Организации
4 этап – проектный этап	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 8, ОК 9, ОК 10, ОК 11, ОК 12, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.5, ПК 1.6, ПК 1.7, ПК 1.8, ПК 1.9, ПК 1.10, ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.4, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7, ПК 3.8	36	Выполнения заданий практики по видам работв соответствии с индивидуальным заданием производственной практики (преддипломной), согласованным руководителем практикиот Колледжа и от Организации
5 этап – аналитическийэтап	ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 7, ОК 10, ОК 12	30	Подготовка промежуточного отчета опрохождении производственной практики (преддипломной) и согласование отчета с руководителем практики

6 этап – отчетныйэтап	ОК 1, ОК 2, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7, ОК 10, ОК 12	6	Оформление отчета опрохождении производственн ойпрактики

			(преддипломной) Оформление аттестационного листа, содержащего дифференцированную оценку уровня освоения обучающимся общих (ОК) и профессиональных (ПК)компетенций в период прохождения практики. Защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной).
Всего:	**ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1 – ПК 3.8**	**144**	**Дифференцированныйзачет**

<u>Этапы практики:</u>

<u>Организационный этап</u> **предусматривает проведение ознакомительной лекции, включая инструктаж по технике безопасности и охране труда.**

На организационном этапе применяются следующие виды учебных работ:

ознакомительная лекция;

вводный инструктаж по технике безопасности;

вводный инструктаж по охране труда.

организационное собрание с руководителем практики от Образовательной организации: определение цели и задач практики, знакомство с содержанием практики, согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Образовательной организации;

инструктивное совещание с руководителем практики от Профильной организации: обсуждение требований по вопросам, связанным с правилами внутреннего распорядка, трудовой дисциплины обучающихся (практикантов) в организации и отделе, в который обучающийся распределен на практику, внешним видом, кругом обязанностей, наличием медицинской книжки (при необходимости), графиком работы и выходными, доступом к данным и информационной безопасности, возрастом практикантов (ограничением выполнения ряда работ), а также согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Профильной организации;

изложение требований к ведению и оформлению отчета о прохождении практики и аттестационного листа.

Подготовительный этап **предусматривает изучение организационной структуры организации - объекта практики.**

На подготовительном этапе применяются следующие виды учебных работ:

изучение деятельности конкретной производственной, торговой и (или) сервисной организации: в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью - объекта практики;

углубленное ознакомление с направлениями работы организации, выступающими предметной областью исследования ВКР (дипломной работы);

изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу производственной, торговой и (или) сервисной организации - объекта практики.

Исследовательский этап **предусматривает сбор информации об объекте практики и анализ источников.**

На исследовательском этапе применяются следующие виды учебных работ:

выполнение индивидуального задания согласно вводному инструктажу;

сбор, обработка и систематизация статистического материала;

анализ эффективности организации работы конкретного подразделения илиотдела организации - объекта практики:

проведение необходимых расчетов;

выявление проблем развития организации;

определение финансовых результатов деятельности предприятия;

анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;

изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;

оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг).

Проектный этап **предусматривает экспериментально-практическую работу, углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, полученных обучающимися в процессе теоретического обучения.**

На проектном этапе применяются следующие виды учебных работ:

выполнение индивидуального плана работы согласно вводному инструктажу;

углубление приобретенного практического опыта:

организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;

организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;

управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров;

выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих – 20004 «Агент коммерческий»;

предпринимательство в коммерции;

адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности производственной, торговой и (или) сервисной организации, формирование навыков самостоятельной трудовой деятельности;

сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

Аналитический этап **предусматривает обработку и анализ полученной информации об объекте практики.**

На аналитическом этапе применяются следующие виды учебных работ:

комплексный анализ полученной информации, разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков;

систематизация собранного нормативного и фактического материала;

подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики.

Отчетный этап **предусматривает подготовку и заполнение отчетных форм документов по практике.**

На отчетном этапе применяются следующие виды учебных работ:

оформление отчета о прохождении практики;

оформление аттестационного листа, содержащего сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций и справки от Профильной организации;

защита отчета о прохождении практики (промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета).

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Наименование тем	Виды работ	Объем часов	Распределение по семестрам	Формируемые компетенции
Вводное занятие	Ознакомительная лекция. Вводный инструктаж по технике безопасности и охране труда. Организационное собрание с руководителем практики от Образовательной организации: определение цели и задач практики, знакомство с содержанием практики, согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Образовательной организации. Инструктивное совещание с руководителем практики от Организации: обсуждение требований по вопросам, связанным с правилами внутреннего распорядка, трудовой дисциплины обучающихся (практикантов) в организации и отделе, в который обучающийся распределен на практику, внешним видом, кругом обязанностей, наличием медицинской книжки (при необходимости), графиком работы и выходными, доступом к данным и информационной безопасности, возрастом практикантов (ограничением выполнения ряда работ), а также согласование индивидуального плана работы с руководителем практики от Организации. Изложение требований к оформлению отчета о прохождении практики и аттестационного листа.	**2**	**8**	**ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1 – ПК 3.8**
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия		**34**		

Тема 1.1. Общая организационная характеристика организации	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: дать характеристику промышленного (оптового, розничного) предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию,	8		

	лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения; дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности); рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности: показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг); показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли исферы услуг; изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг.			
Тема 1.2. Общая экономическая характеристика предприятия	Необходимо проанализировать технико- экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующих года. *Показатели товарооборота:* портфель заказов; показатели объема реализованных населениюуслуг; показатели структуры товарооборота; показатели динамики товарооборота; показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); *Показатели статистики, финансов и кредита:*	10		

	показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств; показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; показатели ликвидности; показатели оценки финансового (кредитного) риска; показатели страхования коммерческихпредприятий. *Показатели эффективности коммерческой деятельности:* показатели объема, структуры и динамикиприбыли; показатели уровня рентабельности и его динамики; показатели объема, структуры и динамикииздержек обращения и их относительного уровня; показатели товарооборачиваемости.			
Тема 1.3. Система управления персоналом	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); систему материального и морального стимулирования; функции персонала разных категорий, занятых на	8		

	предприятии; систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); методы повышения эффективности труда.			
Тема 1.4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: коммуникации между уровнями управления и подразделений; коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); документооборот предприятия и его характеристику; способы защиты коммерческой тайны.	8		
Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия		**36**		
Тема 2.1. Изучение рынка товаров и услуг предприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей; дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия; дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: товарное предложение; покупательский спрос; соотношение товарного предложения и емкость рынка; насыщенность рынка;	12		

	показатели уровня монополизации рынка; показатели уровня конкуренции рынка; показатели экономического и коммерческогорынка; показатели сегментации рынка; составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; ознакомиться с позиционированием предприятия, товара.			
Тема 2.2. Ценовая политикапредприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам, цены на производимуюпродукцию, метод их формирования; рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги: показатели структуры розничных цен; показатели динамики розничных цен; показатели ценовой конкуренции.	12		
Тема 2.3. Продвижение товаров и услуг предприятия	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.	12		

Тема 3. Анализ коммерческой деятельности предприятия		**24**		
Тема 3.1. Организация коммерческих и хозяйственных связей,порядок ведения договорной работы на предприятии	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; изучить организацию заключения договоров на предприятии; изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков.	4		
Тема 3.2. Осуществлениезакупок товаров	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить содержание работ по закупке товаров: выявить и проанализировать источники закупки товаров, определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков.	6		

Тема 3.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: организацию доставки товаров на склад (магазин); используемые на торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств; методы доставки товаров на торговое предприятие и виды используемых маршрутов; принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом.	4		
Тема 3.4. Система хранениями переработки товаров	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; проанализировать техническую оснащенность предприятия, оснащенность специальным программным обеспечением персональных компьютеров; ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещениемих на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товаропол учателям (для предприятий оптовой торговли); принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров;	4		

	изучить принципы хранения товаров:планирование складской площади, размещение; рассчитать технико-экономические показателиработы склада.			
Тема 3.5. Ознакомление сорганизацией сбытовой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими на предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; охарактеризовать технологический процесс на торговом предприятии (в виде схемы); проанализировать использование в магазине инструментов мерчандайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутримагазинной рекламы и т.д.	6		
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров напредприятии		**12**		

Тема 4.1. Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источникитовароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определенияобъема закупок); проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).	6		
Тема 4.2. Оценка качестватоваров	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: установить порядок приемки партии товаров по качеству; принять участие в оценке качества товаров в соответствии с нормативными документами; установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохраняемости; определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации намаркировке товара; заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).	6		

Индивидуальное задание (по теме ВКР – дипломной работы)		**30**		
Сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимых для написания выпускной квалификационной работы(дипломной работы)	Выполнение работ, связанных с подготовкой и написанием выпускной квалификационной работы: обобщение литературных источников по теме ВКР; раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР; комплексный анализ полученной в период прохождения производственной практики(преддипломной) информации, разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков; систематизация собранного нормативного и фактического материала; подготовка промежуточного отчета и согласование отчета с руководителем практики.	30		
Оформление отчетных документов о прохождении производственной практики (преддипломной) и экспертная оценка результатов ее прохождения		**6**		
Сбор, обобщение и систематизация материалов, необходимыхдля оформления отчета о прохождении производственной практики (преддипломной). Экспертная оценка результатов прохожденияпрактики	Выполнение работ, связанных с оформлением отчетных документов о прохождении практики: индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) (приложение 1); аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение 2); справка от Профильной организации (приложение 3); отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 4); защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) (в форме	6		

	дифференцированного зачета).			
Всего		**144**	**8**	**ОК 1 – ОК 12, ПК 1.1 – ПК 3.8**

Организация и порядок прохождения производственной практики (преддипломной)

Порядок прохождения производственной практики (преддипломной)

Обучающиеся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проходят производственную практику (преддипломную) в сторонних организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Возможные места для прохождения производственной практики в сторонней организации:

государственные структуры по поддержке малого и среднего бизнеса,

производственные, торговые и сервисные организации,

оптовые базы,

логистические центры,

отделы сбыта,

транспортно-складские комплексы,

коммерческие или маркетинговые отделы торговых организаций,

индивидуальные предприниматели и др.

При прохождении производственной практики (преддипломной) обучающиеся, как правило, выполняют функции практикантов на выделенном рабочем месте (менеджера по продажам или закупкам, управляющего товарным отделом (секцией), складом, агента коммерческого, торгового представителя и др.).

Производственная практика (преддипломная) организуется на основе договоров между Колледжем и организациями, в соответствии с которыми указанные организации «БКТ» независимо от их организационно-правовых форм обязаны предоставлять места для прохождения практики обучающимся Колледжа и материалы для выполнения настоящей программы практики.

Возможно прохождение производственной практики (преддипломной) в любых городах России (в основном в местах проживания конкретного обучающегося) на профильных предприятиях, при условии предварительного заключения договоров на организацию и проведение практики.

Договоры между Колледжем «БКТ»и организациями заключаются сроком либо на 1 (один) год и более лет, либо на срок прохождения практики.

В целях выбора базы производственной практики (преддипломной) из числа организаций, предлагаемых Колледжем, обучающийся обязан не позднее, чем за месяц до начала практики подать письменное заявление в деканат о предоставлении ему места для прохождения практики.

В период прохождения производственной практики (преддипломной) обучающиеся могут зачисляться на вакантные должности, если работа соответствует требованиям программы производственной практики.

На обучающихся, принятых в организациях на должности, распространяется Трудовой кодекс Российской Федерации, и они подлежат государственному социальному страхованию наравне со всеми работниками.

Обучающиеся, совмещающие обучение с трудовой деятельностью, вправе проходить производственную практику (преддипломную) в организации по месту работы, в случаях если осуществляемая ими профессиональная деятельность соответствует целям практики.

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении практики на предприятиях составляет: для обучающихся в возрасте от 16 до 18 лет не более 36 часов в неделю, в возрасте от 18 лет и старше не более 40 часов в неделю.

Для руководства практикой назначаются руководитель (руководители) практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу Колледжа (далее руководитель практики от Образовательной организации), и руководитель (руководители) практики из числа работников организации (далее - руководитель практики от Профильной организации).

Руководитель практики от Образовательной организации:

составляет индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) (приложение 1);

осуществляет руководство практикой;

контролирует реализацию программы практики и условия проведения практики организациями, в том числе требования охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;

участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в организации;

формируют группы в случае применения групповых форм проведения практики;

осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОПОП СПО;

оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуального задания, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе (дипломному проекту) в ходе производственной практики (преддипломной);

оценивает результаты прохождения производственной практики (преддипломной) обучающимися.

Руководитель практики от Профильной организации:

предоставляет рабочие места обучающимся, определяет наставников;

обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка;

по результатам практики оформляет справку о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 3), формирует аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций (приложение 2).

При прохождении производственной практики (преддипломной) обучающиеся имеют право:

самостоятельно, по согласованию с руководителем практики от Образовательной организации, найти место прохождения практики и предоставить гарантийное письмо от руководителя данного предприятия;

получить место практики от Образовательной организации по личному заявлению;

консультироваться по вопросам прохождения практики с руководителями практики от Образовательной организации и от Профильной организации;

использовать учебно-методический материал и материально-техническую базу Образовательной организации и Профильной организации для выполнения программы практики.

Обучающиеся, направляемые на практику, обязаны:

явиться на организационное собрание, проводимое руководителем практики;

детально ознакомиться с программой практики;

своевременно прибыть на место прохождения практики;

полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;

подчиняться действующим в организации правилам внутреннего трудового распорядка;

изучить и строго соблюдать правила охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии;

нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты наравне со штатными работниками;

своевременно предоставить руководителю практики от Образовательной организации отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 4) и аттестационный лист (приложение 2), справку (приложение 3);

своевременно защитить итоговый отчет (приложение 4) о прохождении производственной практики (преддипломной) у руководителя практики от Образовательной организации (промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета).

Практика обучающегося оценивается по результатам:

защиты отчета, составляемого им в соответствии с утвержденной программой;

выполнения индивидуального задания по производственные практики (преддипломной).

Перед началом практики обучающийся должен:

явиться в назначенное время на общее организационное собрание (инструктажпо практике);

получить от руководителя практики в принимаемой организации договор;

согласовать в соответствии с настоящей программой и с учетом места прохождения практики у руководителя практики от Образовательной организации индивидуальное задание (приложение 1), предусматривающий все виды работ, которые необходимо выполнить обучающемуся в период прохождения практики;

изучить предусмотренные программой практики материалы.

В ходе прохождения практики в организации обучающийся обязан:

поддерживать в установленные дни контакты с руководителем практики от Образовательной организации;

изучить действующие в подразделении нормативно-правовые акты по его функциональному предназначению, режиму работы, структуре данной организации и коммерческой службы;

выполнять различные функции и действия в коммерческой службе предприятия;

закрепить полученные теоретические знания, углубить навыки практической работы;

собирать и обобщать материалы, необходимые для подготовки выпускной квалификационной работы (дипломной работы);

систематически отчитываться перед руководителями практики о проделанной работе за определенный срок;

собирать материалы по коммерческой деятельности предприятия во взаимосвязи с информацией по маркетингу, менеджменту, экономике предприятия, стандартизации и сертификации товаров, финансированию и ценообразованию для дальнейшего их использования в будущей коммерческой деятельности;

выполнять отдельные служебные задания (поручения) руководителя практики, в ходе которых стремиться приобрести навыки установления деловых контактов с сотрудниками учреждения;

соблюдать распорядок дня и режим работы, установленные в подразделении;

полностью выполнять задания, предусмотренные программой производственной практики (преддипломной);

строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности;

нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты;

по окончании срока производственной практики (преддипломной) представить руководителю практики от Образовательной организации отчет (приложение 4) для получения аттестационного листа, содержащего сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение 2) и справку от Профильной организации (приложение 3).

Сбор данных во время практики обучающиеся проводят согласно заранее определенной тематике выпускных квалификационных работ (дипломных работ) и методических рекомендаций по выполнению ВКР (дипломных работ). Задания выдаются руководителями по выполнению ВКР (дипломных работ) до начала производственной практики (преддипломной).

Направление на практику оформляется приказом ректора Колледжа или иного уполномоченного им лица с указанием закрепления каждого обучающегося за организацией, а также с указанием вида и сроков прохождения практики.

В период прохождения практики за обучающимися-стипендиатами, независимо от получения ими заработной платы по месту прохождения производственной практики, сохраняется право на получение стипендии.

Сроки прохождения практики по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) базовой подготовки устанавливаются в соответствии с учебным планом.

ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

Обучающийся по окончании производственной практики формирует **«Отчетные документы о прохождении производственной практики (преддипломной)»**, которые заверяются подписью и печатью Организации и включают в себя:

– индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) (приложение 1);

– аттестационный лист, содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики (приложение 2);

– справку, о прохождении производственной практики (преддипломной) (приложение 3).

– отчет по производственные практики (преддипломной) (приложение 4).

Результаты сформированности общих и профессиональных компетенций выражаются в уровнях: высоком, среднем, низком.

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

Аттестационный лист заверяется подписью со стороны руководителя практики от Образовательной организации.

В *отчете* отражаются все виды работ, выполненные обучающимся за время прохождения производственной практики (преддипломной), краткий анализ осуществленной деятельности, полученные задания на практику и степень их реализации при прохождении практики.

Отчет о практике содержит общие выводы, оценку работы с точки зрения эффективности решения задач, поставленных в ходе практики (основные выводы из

теоретического анализа, основные достигнутые результаты).

Заключение руководителя от Образовательной организации должно содержать сведения об уровне сформированности у обучающегося компетенций, указанных в разделе 1.5 данной рабочей программы производственной практики (преддипломной), по итогам защиты практики в форме структурированного собеседования.

Отчет по практике должен быть оформлен в формате презентации PowerPoint, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию (приложение 4).

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций.

Практика завершается дифференцированным зачетом при условии получения положительного аттестационного листа по практике об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций; полноты и своевременности представления отчета по практике в соответствии с индивидуальным заданием по производственной практике (преддипломной).

При защите практики учитывается объем выполнения программы практики, правильность оформления документов, правильность ответов на заданные руководителем практики вопросы.

Результаты прохождения практики представляются обучающимся в Образовательную организацию и учитываются при прохождении государственной итоговой аттестации.

Обучающиеся, не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику повторно в свободное от учебы время.

Обучающиеся, не прошедшие практику без уважительной причины или получившие отрицательную оценку, не допускаются к прохождению государственной итоговой аттестации и подлежат отчислению из Колледжа за академическую неуспеваемость.

Условия реализации рабочей программы производственной практики (преддипломной)

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы практики предполагает наличие необходимого оборудования и инвентаря, соответствующего специализации и типизации торгового предприятия.

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к руководителям практики от образовательного учреждения: преподаватели должны иметь высшее образование по профилю специальности (модуля), проходить обязательную стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в 3 года.

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)

5.1. ФОРМА И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Промежуточная аттестация по итогам производственной практики (преддипломной) проводится с учетом результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций, и на основании оценки решения обучающимся задач практики, заключения руководителей практики об уровне сформированности компетенций.

Контроль и оценка результатов освоения производственной практики (преддипломной) осуществляется руководителем практики. В результате освоения производственной практики (преддипломной) в рамках видов профессиональной деятельности обучающиеся проходят ***промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета***.

Код компетенции	**Содержание компетенции**	**Основные показатели оценки результата**	**Методы контроля и оценки результата**
ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью			

ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами; Демонстрация практических навыков в процессе проведения договорной деятельности; Демонстрация практических навыков составления, изменения и расторжения договоров; Демонстрация практических навыков при формировании претензии поставщику по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной форме	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			организации
ПК 1.2.	На своем участкеработы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Объективность/ точность/ достоверность выявлениятребности в товарах; Демонстрация практических навыков по управлению товарными запасами и потоками; Демонстрация знаний по содержанию торгово- технологических процессов и операций; Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований при размещении товарных запасов на хранение в соответствии с санитарными нормами и правилами	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; –Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации

ПК 1.3.	Принимать товары по количеству икачеству	Демонстрация знаний по определению градаций качества товаров; Демонстрация практических навыков по обеспечению товародвижения и приемки товаров по количеству и качеству; Правильность организации приемки товаров по количеству и качеству	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			Образовательнойорганизации
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Установление вида и типа организаций розничной и оптовойторговли; Демонстрация знаний особенностей организации оптовой и розничной торговли; Демонстрация знаний принципов классификации организаций торговли	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Демонстрация знаний услуг оптовой и розничной торговли; Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			Образовательнойорганизации
ПК 1.6.	Участвовать вработе по подготовке организации к добровольной сертификациуслуг	Демонстрация практических навыков в подготовке товаров и услуг к добровольнойсертификации; Демонстрация знаний основных нормативных актов, регулирующих сертификацию товаров и услуг; Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по подготовке организации к добровольной сертификации	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; –Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательнойорганизации

ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средстваи приемы менеджмента, делового и управленческо гообщения	Демонстрация знаний по организации процесса коммерческих закупок товаров; Демонстрация знаний по применяемым в настоящее время формам и методам продажи товаров; Осуществление вы профессиональными стандартамиобслуживания	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текуще гоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; –Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственн ой практики (преддипломно й)

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 1.8.	Использовать основные методыи приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	– Демонстрация навыков использования методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, в том числе: при расчете среднерыночных цен, оценки уровня конкурентоспособности торгового предприятия и т.д.	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации

ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающи ерациональное перемещение материальных потоков	Демонстрация практических навыков выбора поставщика; Демонстрация практических навыков при выборе каналов распределения; Демонстрация практических навыков при приемке товаров и услуг по качеству и количеству; Последовательность выполнения технологическихопераций по приему, закупке и транспортировке товаров во	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			(преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– Демонстрация практических навыков при эксплуатации торгово-технологического оборудования разного назначенияв соответствии с инструкциями	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроляв ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Колледжа
ВПД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности			

ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары,других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	Демонстрация практических навыков при осуществлении операций в наличном и безналичном денежном обороте; Точность применения группы расчетов: по товарным и нетоварным операциям; Правильность использования данных бухгалтерского учета при планировании коммерческой деятельности; Точность и грамотность оформления документов по инвентаризации в соответствии с требованиями торговойорганизации	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			производственнойпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Демонстрация знаний нормативных актов,регулирующих порядок веденияорганизационно-распорядительных, товаросопроводительных и иныхнеобходимых документов; Точность и правильностьпроцедуры Правильность выбора и Точность и грамотность ведения учета документов. Точность составления пояснительных аналитических записок, принятие решений, контроль за их выполнением	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственнойпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономи ческие показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	Демонстрация знаний по определению признаков налога, соблюдению налоговогозаконодательства; Правильность исчисления налоговых баз и налогов: по налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц, налогу на добавленную стоимость, налогу на имущество организаций, транспортному налогу, упрощенной системе налогообложения, местнымналогам; Правильность действий при	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
		уплате налогов; Точность и грамотность оформления документов при постановке на налоговый учет и снятии с налогового учета; Точность и обоснованность выбора методологических основ анализа финансово- хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационного обеспечения, организации аналитической работы; Точность и правильность процедуры анализа деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансово-хозяйственных результатов деятельности коммерческойорганизации	контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственнойпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 2.4.	Определять основные экономическиепоказатели работы организации, цены, заработную плату	Демонстрация знанийбюджетного процесса; Правильность применения данных бюджетов разных уровней в коммерческой деятельности; Правильность применения методов анализа показателей бюджетов и их сравнения по финансовым периодам; Точность характеристики методов межбюджетного регулирования и правильность действий для получения субсидий, субвенций; Точность и правильность выполнения анализа объема производства и реализации продукции; Точность и правильность выявления и оценки резервов повышения эффективности использования трудовых ресурсов; Правильность проведения анализа обеспеченности трудовыми ресурса миорганизации;	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственно йпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательно й организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
		– Точность и правильность расчета влияния факторов изменения среднегодовой выработки на уровень рентабельности персонала	
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующ иеим типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Правильность определения факторов поведенияпотребителей и его моделирования. Применение теорий мотивации в исследовании поведения потребителей; Точное определение рыночной ниши торговой организации. Обоснованность выбора целевого сегмента рынка; Применение анализа окружающей среды маркетинга. Обоснованность выбора методов формирования спроса и стимулирования сбыта в зависимости от окружающей среды; Определение оптимального ассортимента продукции торговой организации; Разработка соответствующих прогнозу развития рынка маркетинговых решений	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственно йпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательн ойорганизации

ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Грамотное составление плана рекламной кампании ир Обоснованность выбора видови каналов распространения рекламы; Обоснованность составленной сметы расходов и рекламного бюджета; Целесообразное применение методов PR (public relations) и стимулирования сбыта; Разработка актуального фирменного стиля предприятия	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценка на защите отчета опрохождении

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			производственнойпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговыхрешений	Точность и правильность использования SWOT-анализа при определении производственного потенциала торгового предприятия и общей рыночной ситуации; Точность и правильность оценки макроэкономической среды, позиции организации на рынке с использованием PEST-анализа; Правильность определения ассортиментного портфеля организации с использованием АВС-анализа; Комплексность изучениярынка; Правильность построения сравнительного анализа конкурентных позиций; Применение необходимых методов для прогноза развития рынка; Обоснованность выбора критериев и вида сегментациирынка; Точность анализа финансово-экономического положения торгового предприятия и оценки его потенциальных возможностей; Точное определение рыночной ниши торгового предприятия. Обоснованность выбора целевого сегмента рынка; Обоснованность выбора методов маркетинговыхисследований; Правильность разработки плана маркетинговыхисследований;	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
		– Правильность разработки товарной, ценовой и	
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Точность и правильность проведения анализа объема производства и реализации продукции; Правильность определения и внутреннего контроля анализа сбытовой политики организации; Точность и правильностьпроведения оценки конкурентоспособности предприятия на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности; Определение оптимального ассортимента продукции торгового предприятия; Точность определения уровня цен и обоснованность выбора ценовой стратегии; Правильность формирования сбытовой системы и сети каналов товародвижения; Обоснованность выбораторгового посредника; Правильность построения сравнительного анализа конкурентных позиций; Соответствие конкурентных преимуществ товара торговой организации эффективностисбыта	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 2.9.	Применять методы и приемыанализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с	Точность и правильность проведения анализа доходов и финансовых результатов коммерческой деятельности торговой организации; Точность и правильность выбора методов и приемов анализа финансово- хозяйственной деятельности торговой организации; Правильность приведенных данных о текущем финансово-	– Экспертная оценкаосвоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
	покупателям и,составлять финансовые документы и отчеты	хозяйственном состоянииторговой организации. Точность и правильность оформления отчетов по задолженностям с покупателями; Точность и правильность составления финансовых документов и отчетов торговой организации в соответствии с требованиями предприятия	Профильной организации; – Итоговый контроль и оценкана защите отчета о прохождении производственнойпрактики (преддипломной) руководителем практики от Образовательнойорганизации
ВПД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров			
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Демонстрация знаний определения показателейассортимента; Демонстрация практических навыков распознавания товаров по ассортиментной принадлежности; Точность и правильность применения методовтовароведения; Демонстрация практических навыков формирования и анализа торгового (или промышленного)ассортимента в соответствии с ассортиментной политикойорганизации; Демонстрация знаний при определении соответствия номенклатуры показателей качества товаров нормативным документам	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательнойорганизации

ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потерии реализовывать мероприятия по их предупреждениюили списанию	– Демонстрация знаний при проведении расчета товарных потерь и реализации мероприятий по их списанию в соответствии с требованиями торгово гопредприятия	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; – Итоговый контрольи оценка на защитеотчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	– Демонстрация знаний по расшифровке маркировки в соответствии с требованиями нормативных документов	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество,	Демонстрация знаний классификации товаров по различным квалификационным признакам; Демонстрация практических навыков идентифицирования ассортиментной принадлежноститоваров;	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
	диагностировать дефекты, определять градации качества	– Точность и правильность оценки и определения градации качества товаров торговой организации согласно действующим нормам и правилам	практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; – Итоговый контрольи оценка на защитеотчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Демонстрация практических навыков контроля режима и сроков хранения товаров; Точность и правильностьработы с товарно-сопроводительными документами	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать	Точность и правильность соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения; Демонстрация знаний по оценке качества процессов в соответствии с требованиями	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
	качество процессов в соответствии с установленными требованиями	нормативно-технической документации	практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; – Итоговый контрольи оценка на защитеотчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Точность и своевременность измерения физических характеристик товаров; Демонстрация практических навыков перевода результатов измерений в системные единицы в соответствии с технической документацией	Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Демонстрация знаний порядка проведения оценки по подтверждению соответствия; Точность и правильность оформления документов в области подтверждениясоответствия	– Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текуще гоконтроля в ходе проведения производственной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; – Итоговый контрольи оценка на защитеотчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ВПД 4. Выполнение работ по профессии 20004 «Агент коммерческий»			
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать тьих выполнение, предъявлять претензии и санкции	Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по установлению контактов с деловыми партнерами; Демонстрация практических навыков в процессе проведения договорной деятельности; Демонстрация практических навыков составления, изменения и расторжения договоров; Демонстрация практических навыков при формировании претензии поставщику по результатам контроля выполнения соблюдения договоров в установленной	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики

		форме	отОбразовательной организации
ПК 1.2.	На своем участкеработы управлять товарными запасами и потоками,	Объективность/ точность/ достоверность выявления потребности в товарах; Демонстрация практических навыков по управлению	–Экспертная оценкаосвоения профессиональных (ПК) компетенций в рамках текущего

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
	организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	товарными запасами и потоками; Демонстрация знаний по содержанию торгово- технологических процессов и операций; Соблюдение санитарно-эпидемиологических требований при размещении товарных запасов на хранение в соответствии с санитарными нормами и правилами	контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации

ПК 1.3.	Принимать товары по количеству икачеству	Демонстрация знаний по определению градаций качества товаров; Демонстрация практических навыков по обеспечению товародвижения и приемки товаров по количеству и качеству; Правильность организации приемки товаров по количеству и качеству	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текуще гоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 1.4.	Идентифициро вать вид, класс и тип организаций	– Установление вида и типа организаций розничной и оптовойторговли;	–Экспертная оцен каосвоения профессиональных

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
	розничной и оптовой торговли	Демонстрация знаний особенностей организации оптовой и розничной торговли; Демонстрация знаний принципов классификации организаций торговли	(ПК) компетенций врамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации

ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Демонстрация знаний услуг оптовой и розничной торговли; Точность выполнения поручений руководителя/ специалиста более высокой квалификации по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики отОбразовательной организации
ПК 1.7.	Применять в	– Демонстрация знаний по	–Экспертная оценка

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
	коммерческой деятельности методы, средстваи приемы менеджмента, делового и управленческо гообщения	организации процесса коммерческих закупок товаров; Демонстрация знаний по применяемым в настоящее время формам и методам продажи товаров; Осуществление вы профессиональными стандартамиобслуживания	освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	– Демонстрация практических навыков при эксплуатации торгово-технологического оборудования разного назначенияв соответствии с инструкциями	–Экспертная оценка освоения профессиональных (ПК) компетенций врамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Профильной организации; – Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			организации
Общие компетенции			
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своейбудущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Точность аргументации и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии; Способность проявлять активность, инициативность в процессе прохождения производственной практики; Наличие положительных отзывов по итогам прохождения производственной практики	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методыи способы выполнения профессиональ н ых задач, оценивать их эффективность икачество	Точность и правильностьвыбора применения рациональных методов испособов решения профессиональных задач в области контроля качества продукции и услуг; Полнота оценки эффективности и качества выполнения профессиональнойзадачи	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики отОбразовательной организации
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Решение стандартных и при подготовке и проведении производственного контроля на предприятии, при подготовке и проведении маркетинговых исследований, в области управления ассортиментом и оценки качества	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательнойорганизации

ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональ н ых задач, профессиональ ного и личностного развития	– Эффективный пои ск необходимой профессиональной информации. Использование различных источников, включая электронные	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контроль и оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики отОбразовательной организации
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	– Демонстрация практических умений использования информационно-коммуникационных технологий впрофессиональной деятельности,применение инновационных методов в коммерческой деятельности	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательнойорганизации

ОК 6.	Работать в коллективе и вкоманде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	– Взаимодействие со	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики отОбразовательной организации
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	– Проявление обучающимся ответственности за работу, результат выполнения данных руководителем практики заданий, планирование повышения личностного и квалификационного уровня	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательнойорганизации

ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительныеметоды и средства для коррекции физического развития и телосложения	– Использование физкультурно-оздоровительной деятельности для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики отОбразовательной организации
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	– Демонстрация способности пользоваться иностранным языком как средством делового общения	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организации

ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагатьустную и письменную речь	– Демонстрация способности логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и ответственности за них	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			практики отОбразовательной организации
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	– Демонстрация сознательного и ответственного отношения к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководителем практики от Образовательной организациот Колледжа

ОК 12.	Соблюдать действующее законодательствои обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	Оказание услуг розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; Применение нормативных документов к качеству и объему товаров и услуг, предоставляемых торговыми предприятиями; Соблюдение действующих федеральных законов, регламентирующих требования к качеству продукции и услуг, а также защищающихконкуренцию	Экспертная оценка освоения профессиональных (ОК) компетенций в рамках текущегоконтроля в ходе проведения производственной практики (преддипломной) руководителем практики отПрофильной организации; Итоговый контрольи оценка на защите отчета о прохождении производственной практики (преддипломной)

Код компетенции	Содержание компетенции	Основные показателиоценки результата	Методы контроля иоценки результата
			руководителем практики отОбразовательной организации

5.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике (преддипломной)

5.3. Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта

Фонд оценочных средств предназначен для оценки результатов освоения программы практики.

Руководитель практики оценивает итоги практики с учетом (или на основании) результатов ее прохождения, подтверждаемых документами соответствующих организаций, и пояснений студента. Защита итогов практики проходит в форме структурированного собеседования.

Защита отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) осуществляется в сроки, установленные в соответствии с утвержденным учебным планом. В процессе защиты отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) обучающийся должен в течение 7-10 минут четко, кратко и грамотно изложить основные результаты практики, грамотно позиционировать подготовленную презентацию. На основании защиты отчета о прохождении производственной практики (преддипломной) руководитель практики от Образовательной организации выставляет обучающемуся дифференцированный зачет и заносит его в зачетную книжку. Оценка умений и знаний обучающегося производится с учетом качества выполнения программы производственной практики (преддипломной), соблюдения сроков сдачи отчета, уровня подготовки и оформления отчета, содержания доклада и презентации, глубины ответов на заданные на

защите вопросы. При выставлении оценки также учитывается заключение руководителя

от Организации (*характеристика обучающегося) с места прохождения практики, аттестационный лист, содержащий дифференцированную оценку уровня освоения обучающимся общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций в период прохождения практики.

Код	Наименование результата обучения	Типовые контрольные задания-вопросы
Общие компетенции		
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Чем вас привлекает ваша будущая профессия? Какими качествами долженоблядать менеджер по продажам? Какие задания были выполнены в ходе прохождения практики?
ОК 2.	Организовывать собственнуюдеятельность, выбиратьтиповые методы и способывыполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность икачество.	Какие теоретические знания были использованы при прохождении практики? Какие знания, умения и навыки были развиты и углублены в результате прохождения практики? Какие выводы были сделаны по итогам прохождения практики?
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Ваши действия при возникновении стандартной/ нестандартной ситуации. В период прохождения практики возникали ли нестандартные рабочие ситуации, готовы ли вы были взять на себя ответственность при принятии решений при их возникновении? Когда вы отстаиваете какую-то идею, можете ли отказаться от нее, если выслушаете убедительные аргументы оппонентов? Аргументируйте свой ответ.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой дляэффективного выполнения профессиональных задач, профессионального ил	Какие основные информационно-аналитические источники и справочники были использованы в процессе прохождения практики? Недостаток каких знаний вами ощущался при прохождении практики? Как часто на предприятии – базе прохождения практики проводится аттестация сотрудников?

ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Какие информационные системы стали сегодня важнейшим инструментом успешного торгового бизнеса? Какие основные информационно-аналитические источники и справочники были использованы в процессе прохождения практики?

		3) Какой специализированный программный продукт используется торговым предприятием, где проходила практика?
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Каким образом вы осуществляли взаимодействие с коллективом в период прохождения практики? Допустимо ли при деловом общении допускать излишнюю эмоциональность и некультурную речь? Как исправить положение? Каких конфликтов надо избегать в новом коллективе?
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Выполнение каких планов стояло перед вами во время прохождения практики? Какие показатели и/или системы показателей вы использовали для обоснования выводов? Какие цели и задачи вы ставите перед собой в будущей профессии?
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	Ваш любимый вид спорта; Как спортивный образ жизни влияет на профессиональную деятельность? Какими видами спорта вы овладели? И как спортивный образ жизни влияет на вашу активность при постановке задач личностного роста и профессиональной деятельности?
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	Какой иностранный язык вы сможете применить в коммерческой деятельности? Сможете ли выпроконсультировать иностранного покупателя при покупке? Когда вы слышите слово на незнакомом языке, то сможете ли повторить его по слогам, без ошибок, даже не зная его значения?

ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и	Какие недостатки в организации работы предприятия вами были выявлены? Ваши рекомендации посовершенствованию коммерческойдеятельности на конкретном предприятии? Ожидаемый эффект от внедрения ваших предложений на предприятии?
ОК 11.	Обеспечивать безопаснос тьжизнедеятельности, предотвращать техногенн ыекатастрофы в профессиональной деятельности, организовывать,проводить и контролироватьмероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействи йчрезвычайных ситуаций.	Как обеспечить безопасность покупателей в случае возникновения чрезвычайной ситуации? Как следует поступить при возникновении пожара на рабочем месте? Ваши действия при возникновении чрезвычайной ситуации (например, при наводнении)?
ОК 12.	Соблюдать действующ еезаконодательство	Назовите основные нормативные документы для решения задач в области организации коммерческой деятельности. На основании, каких нормативных документов и аналитических данных были решены поставленные задачи? Какие нормативные документы и законодательные акты регламентируют основные положения продовольственной безопасности Российской Федерации?
Профессиональные компетенции		

ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключатьдоговора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	Назовите основные этапы договорной работы. Каков порядок учета и исполнения договоров? Кто является субъектами хозяйственных связей в торговле? Каким образом вы осуществляли взаимодействие с коллективом в период прохождения практики? В период прохождения практики возникали ли нестандартные рабочие ситуации, готовы ли вы были взять на себя ответственность при принятии решений при их возникновении?
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Назовите основные направлениятоварной политики предприятия. Укажите принципы размещениятоварных запасов на складе. Какие условия хранениянаименяются на складе предприятия –

		базы практики?
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	Назовите основные товаросопроводительные документы, в которых отражается качество продукции. Покажите алгоритм действия приемки товаров по качеству и количеству. Каковы ваши действия, как будущего специалиста, в случае приемки товара, который не отвечает качественным и количественным показателям?
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Опишите специализацию вашего предприятия – базы прохождения практики. С помощью каких признаков вы определили класс и тип организации торговли? Охарактеризуйте ассортимент торговой организации в соответствии с ее типом.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Какие виды основных и дополнительных услуг оказывались в предприятии, в котором вы проходили практику? Назовите основные операции торгово-технологического процесса в анализируемом розничном предприятии. Назовите способы оказания основных и дополнительных услуг, которые используются в розничном предприятии – базе прохождения практики?
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Какие основные нормативные документы и законодательные акты в области стандартизации и технического регулирования используются на предприятии практики? Назовите основные элементы структуры, которые используются на вашем предприятии? С какими стандартами вашего предприятия вы работаете и на что они направлены?

ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Какие методы делового общения используются на вашем предприятии? Проходят ли аттестацию сотрудники торгового предприятия, с какой частотой и по какому кругувопросов?

		3) Назовите составляющие коммерческой информации. Как меняются методы и формы торговли в информационном пространстве?
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	Каков темп роста товарооборота на Вашем предприятии за 2017 г.? Как вы рассчитывали долю товарной группы в общем объеме товарооборота? Опишите методы расчета среднего чека по магазину или секции.
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и	Какие виды транспорта были задействованы при доставке товаров на ваше предприятие? Как вы определяли оптимальную схему логистической связи? Соблюдаются ли при транспортировании особые режимы хранения и как они реализуются?
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	Какие виды торгового оборудования используются на вашем предприятии? Что представляет собой планограмма торгового зала? Какие способы выкладки товаров вы применяли? Для каких групп товаров использовались стеллажи? Как исчисляется экспозиционная площадь магазина? Какой показатель характеризует степень использования площади торгового зала под выкладку товаров и как он рассчитывается?
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их	Насколько важен бухгалтерский учет для проведения контроля коммерческой деятельности? Какие особенности в чтении данных бухгалтерского учета и отчетности (учет, инвентаризация) вы выделили во время прохождения практики? Какова технология расчетов и заполнения документов по планированию и контролю коммерческой деятельности (учет, инвентаризация)?

	инвентаризации.	
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных,	В чем особенность автоматизированных систем хранения документов? Какая автоматизированная система применяется на предприятии?

	товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	3) При оформлении товаросопроводительных документов какими нормативными документами с использованием автоматизированных систем вы руководствовались?
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их,а также рынки ресурсов.	Из чего состоит процедура расчета экономических показателей. Каков механизм функционирования рынка ресурсов предприятия? Какие предложения по эффективному использованию ресурсов предприятия вы сделали?
ПК 2.4.	Определять основныеэкономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	Что дает анализ основных экономических показателей деятельности организации? Как вы оцениваете масштаб предприятия? Каковы его производственные особенности? С помощью какого метода вы определяли абсолютные и относительные изменения показателей (цена, заработная плата)?
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целейорганизации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Как Вы охарактеризуете портрет потребителя (целевую аудиторию) вашей компании. Какой стратегии охвата рынка придерживается ваша компания? Какие стратегии продвижения применяются на предприятии – базе прохождения практики? Охарактеризуйте критерии эффективности.
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	Какие виды маркетинговых коммуникаций применяются на предприятии – базе прохождения практики? Кто разрабатывает план коммуникационных мероприятий на предприятии? Кем план формируется, его продолжительность, на какой коммуникационный инструментарий делается упор, бюджет? По каким критериям проводится оценка эффективности маркетинговых коммуникаций?

ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	Какие методы маркетинговыхисследований применяются в компании? Вы участвовали в проведении маркетинговых исследований? Какиеспособы сбора информации

		использовали? 3) Как формируется информационная база данных по результатам исследования? Какие показатели необходимо учитывать при ее составлении? Каких принципов необходимо придерживаться для всесторонней и правильной интерпретации полученных данных?
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации вы	Какими маркетинговыми принципами надо руководствоваться при реализации сбытовой политикипредприятия? На основе каких методов осуществляется оценка конкурентоспособности товара и каким способом определяются конкурентные преимущества организации? В процессе взаимодействия с потребителем и при информировании его о товаре и фирме на какие показатели конкурентоспособности вы делали акцент? Какими нормативными актами (соответствие стандарту) вы подкрепляли свои доводы?
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	Какая необходима информация для анализа финансового положения и коммерческой деятельности организации, ее платежеспособности и доходности? Как вы оформляли заказы потребителю? Какие платежно-расчетные операции вы осуществляли? Как проверяется проверка подлинности банкнот? Какие финансовые документы и (или) отчеты вы сдавали руководству? Они были по утвержденной предприятием форме?

ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	Как вы рассчитали коэффициент широты (глубины, полноты, обновления) торгового предприятия? В магазин поступил новый товар *(указать конкретный товар и группу)*, определите ассортиментную принадлежность. По каким показателям проводится оценка органолептических показателей товара *(указать конкретный товар и группу)*?

ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению и лисписанию.	Какие факторы, вызывают качественные и количественные потери товаров *(указать конкретный товар и группу)*? Каков порядок списания качественных и количественных потерь *(указать конкретный товар и группу)*? Ваши рекомендации по оптимизации потерь товаров *(указать конкретный товар и группу)* на предприятии – базе прохождения практики.
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровыватьмаркировку в соответствии с установленными требованиями.	В каких нормативных документах содержатся требования к маркировке товара? Как провести оценку маркировки товара или однородной группы товаров? Кто несет ответственность за недостаточную и недостоверную информацию о товаре или однородной группе продукции?
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градациикачества.	По какому классификационному признаку проводится классификация однородной группы продовольственных (непродовольственных) товаров *(указать конкретную группу)*? По каким критериям можно определить сорт (марку, категорию) товара *(указать конкретный товар)*? На основании требований какого нормативного документа можно провести идентификацию товара *(указатьконкретный товар)*?
ПК 3.5.	Контролировать условия ис	Каковы условиях хранения товара в торговом зале *(указать конкретный товар)*? Как часто осуществляется проверка сроков хранения товара *(указать конкретный товар*)? Какие документы сопровождают поступающую в магазин партию товара *(указать конкретный товар)*?

ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам иу	Установлены ли к товарусанитарно-эпидемиологические требования *(указать конкретный товар)*? Как необходимо поступить, если нарушена упаковка или истекли сроки хранения (реализации) товара *(указать конкретный товар)*? В каком нормативной документе установлены санитарно-

		эпидемиологические требования к товару *(указать конкретный товар)*?
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	1) Какой класс весов используется на предприятии, где проходила практика? 4) Какая погрешность допускается при приемке партии товара по количеству *(указать конкретный товар)*? 2) Как следует поступить, если на упаковке товара указан объем (масса) товара во внесистемных единицах?
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	На соответствие требованиям каких документов проводится обязательное подтверждениесоответствия? Как проверить подлинность сертификата соответствия или декларациио соответствии? Как определить, требуется ли на товар *(указать конкретный товар)* документ обязательного подтверждения соответствия?

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Критерии оценки

1.	**Отчет о практике**	Предоставление отчета о прохождении производственной практики (преддипломной), индивидуального задания и аттестационного листа, содержащего сведения об уровнеосвоения обучающимся профессиональных компетенций в период прохождения практики	Оценка по производственной практике (преддипломной) формируется на основе показателей икритериев оценивания результатов прохождения практики: -осуществил подборку источниковинформации в соответствии с индивидуальным заданием (max 5 баллов); -осуществил подборку актуальных первичных данных, материалов (max5 баллов); -выполнил требования к содержательной части отчета, видыработ соответствуют индивидуальному заданию (max 20баллов); -проявил высокий уровень самостоятельности при проведениианализа (max 20 баллов);
			-квалифицированно обработан собранный материал, данные (max 20баллов); -выполнил требования к экспериментально-практической работе в рамках освоения вида деятельности ВД (max 20 баллов); -выполнил требования к оформлениюотчета по практике в формате презентации PowerPoint (max 20 баллов). Итоговая оценка: Зачтено с оценкой: «Отлично» -90-100; «Хорошо» -89-70; «Удовлетворительно» -69-50; «Неудовлетворительно» - 49-0

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПО ИТОГАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Критерии оценки	Оценка

Выставляется, если обучающийся: выполнил индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной); осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в полной мере соответствуют области профессиональной деятельности и тематике ВКР; во время защиты свободно, исчерпывающе и аргументированно ответил на все вопросы по существу, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; правильно оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной); имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	«отлично»
Выставляется, если обучающийся:	«хорошо»

выполнил индивидуальное задание попроизводственные практики (преддипломной); осуществил подборку необходимыхнормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые в основномсоответствуют области профессиональной деятельности итематике ВКР; во время защиты ответил на все вопросы по существу, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) с незначительными недостатками; имеет положительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	
Выставляется, если обучающийся: выполнил индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) не в полном объеме; не в полной мере осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые частично соответствуют области профессиональной деятельности и тематике ВКР; во время защиты ответил на вопросы по существу без должной аргументации, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной) с недостатками; имеет удовлетворительное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	«удовлетворительно»
Выставляется, если обучающийся: не выполнил индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной); не осуществил подборку необходимых нормативных правовых документов в соответствии с объектом исследования; в период прохождения практики выполнил спектр функций, которые не соответствуют области профессиональной деятельности и тематике ВКР; во время защиты не ответил на заданные вопросы или ответил неверно, не по существу, согласно п. 5.3. данной программы «Типовые контрольные задания-вопросы, необходимые для оценки полученных знаний, умений и опыта»; неправильно оформил отчет о прохождении производственной практики (преддипломной);	«неудовлетворительно»

имеет отрицательное заключение об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, содержащееся в аттестационном листе.	

Информационное обеспечение организации и проведения производственной практики (преддипломной)

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВПД 1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Основная литература:

Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/470467.

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5- 534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474772.

Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт,2021. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534- 02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт].
URL: https://urait.ru/bcode/472158.

Дополнительные литература:

Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. –Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Официальные издания:

Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и

экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

Журнал «Торгово-экономический журнал»: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

Журнал «Продавать! Техника продаж»: Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

Журнал «Современная торговля»: Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Журнал «Управление магазином»: Издательство «Имидж-Медиа» (http://www.trademanagement.ru/), периодичность – ежемесячно.

Журнал «Управление продажами» (https://www.grebennikoff.ru/product/4/), периодичность - 4 раза в год.

Журнал «Современная конкуренция» http://moderncompetition.ru/r/about/events/:Издательство Университет периодичность - 4 раза в год

Электронно-библиотечные системы:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/

Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Министерство промышленности и торговлиОфициальный сайт	http://minpromtorg.gov.ru/
2.	Федеральная служба государственнойстатистики	https://rosstat.gov.ru/
3.	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучиячеловека Официальный сайт	https://www.rospotrebnadzor.ru
4.	Федеральная инспекция труда при Министерстве труда и социальной защиты РФ	https://www.sitebase.ru/r82244/f49728.html
5.	Агентство «РосБизнес Консалтинг» (материалы аналитического и обзорногохарактера)	http://www.rbc.ru
6.	ООО «ИНФОЛАЙН-АНАЛИТИКА» Официальный сайт	https://infoline.spb.ru/
7.	Портал RITAILER.RU – ежедневныеновости	https://retailer.ru/
8.	Информационный портал «Охрана труда вРоссии»	https://ohranatruda.ru/
9.	Онлайн журнал «Секрет фирмы»	http: https://secretmag.ru/

ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ВПД 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основная литература:

Алексунин, В. А. Маркетинг : учебник / В. А. Алексунин. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 200 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474521.

Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14377-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/477475.

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова,

С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Шакирова, А. Г. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов СПО : [12+] / А. Г. Шакирова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 102 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Дополнительные литература:

Чернопятов, А. М. Маркетинг : учебник : [16+] / А. М. Чернопятов. – 2-е изд., стер. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 439 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Финансы организаций : учебное пособие : [16+] / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под ред. В. В. Познякова. – Минск : РИПО, 2019. – 332 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Чернопятов, А. М. Налоги и налогообложение : учебник : [16+] /А. М. Чернопятов. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 346 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Неяскина, Е. В. Экономика организаций (предприятий): учебник для СПО : [12+] / Е. В. Неяскина, О. В. Хлыстова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 352 с. : ил, табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/

Официальные издания:

Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

1. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/

Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№ п/п	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит.	http://www.audit-it.ru/
	Официальный сайт Минфина России.	http://www.minfin.ru/ru/
2.	Портал журнала «Аудит и финансовый анализ».	www.auditfin.com
3.	Портал журнала «Экономический анализ: теория ипрактика».	http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz
4.	Портал по теории и практике финансового иуправленческого учета.	http://www.gaap.ru/
5.	Финансовый анализ. Информационный онлайнсправочник.	https://financialanalysis.ru/
6.	Энциклопедия маркетинга (организация рекламнойкомпании).	www.marketing.spb.ru
7.	Компьютерная справочная правовая система КонсультантПлюс	http://www.consultant.ru/

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ВПД 3. УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ, ОЦЕНКА КАЧЕСТВА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАНЯЕМОСТИ ТОВАРОВ

Основная литература:

Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 1 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова,Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15135-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/487543.

Васюкова, А. Т. Товароведение пищевых продуктов в 2 ч. Часть 2 : учебник для среднего профессионального образования / А. Т. Васюкова, Н. М. Варварина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 330 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15144-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488216.

Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5- 534-12180-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/474772.

Косарева, О.А. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров: учебник: [16+] / О.А. Косарева. – Москва: Университет Синергия, 2020. – 452 с.: ил., табл. – (Легкий учебник). https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=617835

Дополнительная литература:

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423Страхова, С.А. Теоретические основы товароведения и экспертизы: тесты / С.А. Страхова. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 163 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453938

Официальные издания:

Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

2. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная

экономика, Москва, периодичность ежеквартально

Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/

Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№		Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1		Библиотека ГОСТов	http://vsegost.com/
2		Официальный сайт Всероссийского научно- исследовательского института сертификации	http://www.vniis.ru/
3.		Справочная правовая система «Консультант плюс»	http://www.consultant.ru/
4.		Российская национальная библиотека.	http://www.nlr.ru
5.		Электронная библиотека Библиотекарь.Ру – книги,периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений.	http://bibliotekar.ru
6.		Университетская библиотека онлайн	http://biblioclub.ru
7		Федеральной службы по надзору в сфере защитыправ потребителей и благополучия	https://www.rospotrebnadzor.ru

.		человека	
8.		Спортивные" лидеры - RETAILER.ru	https://retailer.ru/sportivnye-lidery/
9.		Соревнования | Федерация компьютерного	https://resf.ru/competitions/

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
	спорта России	

ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ ИЗДАНИЙ, ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ПО ВПД 4. ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ПРОФЕССИИ 20004 «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ»

Основная литература:

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 9-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 288 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116036 .

Дополнительная литература:

Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. –Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа:– URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857.

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Официальные издания:

Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный

публикатор государственных документов).

Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

3. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная

экономика, Москва, периодичность ежеквартально

Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/

Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала (издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
2	Официальный сайт Министерствапромышленности и торговли РФ.	http://minpromtorg.gov.ru/
3.	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgetrf.ru
4.	РосБизнес Консалтинг (материалы аналитического и обзорного характера	http://www.rbc.ru
5.	Новости и технологии торговогобизнеса	http://www.torgrus.ru
6.	Портал для поставщиков и продавцов	http://www.retail.ru

7.	Агент коммерческий это: товары иклиенты — оплата труда	https://profytarget.ru/agent-kommercheskij-eto-tovary-i-klienty-oplata-truda/
8.	Электронный музей профессий. Агенткоммерческий	http://www.profvibor.ru/catalog/?ELEMENT_ID=2196&SECTION_ID=132

Перечень учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы по ВПД 5. Предпринимательство в коммерции

Основная литература:

Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4- е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471865.

Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476085 .

Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 273 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13737-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/475902.

Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 457 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13977-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472980.

Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник– М.: Университет «Синергия», 2021. – 912 с. Главы 2,3,4,5,6,10,11,12,13,15.

Дополнительная литература:

Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху: как защищать конкуренцию в условиях глобализации и четвертой промышленной революции / под ред. А.Ю. Цариковского, А.Ю. Иванова, Е.А. Войниканис; Институт права и развития ВШЭ - Сколково. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2019. – 392 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577228.

Князева, И.В. Актуальные вопросы проведения анализа состояния конкуренции на товарных рынках (методологический комментарий) / И.В. Князева, С.Н. Чирихин ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический

университет, 2018. – 291 с. : табл. – (Монографии НГТУ). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576352.

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/471423.

Рубин Ю.Б. Конкуренция в предпринимательстве. – М.: Университет «Синергия», 2018. – 912 с.

Официальные издания:

Connect! Мир связи/Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, издатель Повшенко А.Д.

Собрание законодательства Российской Федерации: официальное издание/Администрация Президента Российской Федерации

Периодические издания:

Российская газета. Ежедневное государственное издание (официальный публикатор государственных документов).

Газета Известия. Ежедневное издание

Справочно-библиографические издания:

4. Российский гуманитарный энциклопедический словарь. В 3 т.

Российские журналы:

Журнал Торгово-экономический журнал: Издательство Креативная экономика, Москва, периодичность ежеквартально

Журнал Маркетинг в России и за рубежом: Издательство «Финпресс», периодичность 6 раз в год

Журнал "Продавать! Техника продаж": Издательский дом «Имидж-Медиа», Периодичность 3 раза в полугодие

Журнал «Товаровед продовольственных товаров»: Издательство Панорама, периодичность - ежемесячно

Журнал "Современная торговля": Издательство Панорама, периодичность – ежемесячно.

Электронно-библиотечные системы:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» http://biblioclub.ru/

Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов. Электронная библиотечная система (ЭБС) https://urait.ru/

Современные профессиональные базы данных:

Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru/

Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/

Информационные справочные системы:

Министерство просвещения Российской Федерации. Банк документов https://docs.edu.gov.ru/#activity=106

Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:

№	Наименование портала(издания, курса, документа)	Ссылка
1.	Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	https://www.rospotrebnadzor.ru
2.	Какие бывают виды и формы бизнеса — все сферы и отрасли всписках и таблицах	https://www.cleverence.ru/articles/biznes/kakie-byvayut-vidy-i-formy-biznesa-vse-sfery-i-otrasli-v-spiskakh/
3.	Частный предприниматель	https://www.b-kontur.ru/enquiry/426-chastnyy-predprinimatel
4.	Предпринимательская деятельность гражданина: что этои кто может ее осуществлять	https://ppt.ru/art/ip/predprinimatelskaya-deyatelnost-grazhdanina-chto-eto-i-kto-mozhet-ee-osushchestvlyat
5.	С чего начать свой бизнес - пошаговая инструкция с нуля - Сбербанк	https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-nachat-svoj-biznes/

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Директор колледжа

«БКТ»

(ФИО, подпись)

Индивидуальное задание

по производственной практике (преддипломной)

обучающегося группы _____

шифр и номер группы

(Ф.И.О.)

№ п / п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Составление организационной характеристики предметной области и предприятия – объекта практики,** которое обучающемуся предстоит анализировать в соответствии	

[1] *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.*

	с индивидуальным заданием на ВКР – дипломную работу. ***Общая информация об организации и организационной структуре торгового предприятия – объекта практики.*** Необходимо рассмотреть следующие вопросы: дать характеристику торгового (оптового, розничного) предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; рынки, на которых действует торговая организация, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения; дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности); рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности: показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности исследуемого предприятия); показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы исследуемого предприятия; изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг. ***Система управления персоналом.*** Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящегоперсонала; описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); систему материального и морального стимулирования; функции персонала разных категорий, занятых на предприятии; систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); методы повышения эффективности труда. ***Информационное обеспечение коммерческойдеятельности.*** Необходимо рассмотреть следующие вопросы: коммуникации между уровнями управления и подразделений; коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); документооборот предприятия и его характеристику; способы защиты коммерческой тайны.	
3.	**Сбор информации об объекте практики и**	

	анализ	
	содержания источников. ***Общая экономическая характеристика предприятия.*** Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующих года: *Показатели товарооборота:* портфель заказов; показатели объема реализованных населению услуг; показатели структуры товарооборота; показатели динамики товарооборота; показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); *Показатели статистики, финансов и кредита:* показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств; показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; показатели ликвидности; показатели оценки финансового (кредитного) риска; показатели страхования коммерческих предприятий. *Показатели эффективности коммерческой деятельности:* показатели объема, структуры и динамики прибыли; показатели уровня рентабельности и его динамики; показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня; показатели товарооборачиваемости.	

4.	**Экспериментально-практическая работа, углубление первоначального практического опыта, развитие общих и профессиональных компетенций, полученных в процессе теоретического обучения.** ***~ В случае, если предметная область исследования ВКР в рамках освоения ВД 1. Организация и управление торгово- сбытовой деятельностью, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:*** ***Анализ коммерческой деятельности предприятия.*** *Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить и проанализировать основные этапыдоговорной работы; изучить организацию заключения договоров напредприятии; изучить порядок учета и исполнения договоров,взыскания штрафных санкций и убытков. *Осуществление закупок товаров.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить содержание работ по закупке товаров:	

	выявить и проанализировать источники закупки товаров, определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; изучить порядок закупки товаров на торговом предприятии; изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, принять участие в осуществлении контроля за поставками и ведением претензионной работы, изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков. *Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: организацию доставки товаров на склад (магазин); используемые на торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств; методы доставки товаров на торговое предприятие и виды используемых маршрутов; принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. *Система хранения и переработки товаров.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; проанализировать техническую оснащенность предприятия, оснащенность специальным программным обеспечением персональных компьютеров; ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; рассчитать технико-экономические показатели работы склада. *Ознакомление с организацией сбытовой деятельности.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить организацию работ по продаже товаров	

	методами, существующими на предприятии и способствующимиувеличению товарооборота и прибыли; ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; охарактеризовать технологический процесс на торговом предприятии (в виде схемы); проанализировать использование в магазине инструментов мерчандайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутримагазинной рекламы и т.д. ***~ В случае, если предметная область исследования ВКР в рамках освоения ВД 2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:*** ***Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия.*** *Изучение рынка товаров и услуг предприятия.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристику основных групп покупателей; дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия; дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: товарное предложение; покупательский спрос; соотношение товарного предложения и покупательского спроса; емкость рынка; насыщенность рынка; показатели уровня монополизации рынка; показатели уровня конкуренции рынка; показатели экономического и коммерческого рынка; показатели сегментации рынка; составить прогноз продаж товаров, конъюнктурытоварных рынков; ознакомиться с позиционированием предприятия, товара. *Ценовая политика предприятия.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам, цены на производимую продукцию, метод их формирования; рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на	

	товары и услуги:	
	показатели структуры розничных цен; показатели динамики розничных цен; показатели ценовой конкуренции. *Продвижение товаров и услуг предприятия.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия (реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров. ***~ В случае, если предметная область исследования ВКР в рамках освоения ВД 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, необходимо собрать материал и представить полученную информацию в отчете о прохождении практики по следующим вопросам:*** ***Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.*** *Ассортиментная политика предприятия и направления егоассортиментной стратегии.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; периодичность и причины изменения ассортимента; ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента). *Оценка качества товаров.* Необходимо рассмотреть следующие вопросы: установить порядок приемки партии товаров по качеству; принять участие в оценке качества товаров в соответствиис нормативными документами; установить условия, сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения ихсохраняемости; определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара;	

	○ заполнить график учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).	
5.	**Сбор, обобщение и систематизация материалов,**	
	необходимых для написания выпускной квалификационной работы (дипломной работы). *Выполнить работы, связанные с написанием выпускной квалификационной работы (дипломной работы):* Изучить информационные, справочно-правовые системы, документы и нормативные акты, практические ситуации по теме выпускной квалификационной работы – дипломной работы; Раскрыть сущность базовых понятий и методик согласно теме ВКР – дипломной работы; Систематизировать собранный нормативный и фактический материал; Выявить проблемные вопросы коммерческой деятельности, входящие в предмет исследования выпускной квалификационной работы – дипломной работы. Сформулировать предложения по решению выявленных проблем. Представить полученную информацию в отчете о прохождении практики; Обобщить изученные литературные источники по теме ВКР (дипломной работы).	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Колледжа в формате .pdf руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____ _____

(подпись) (расшифровка)

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Аттестационный лист

_____,
(Ф.И.О. обучающегося)

обучающий(ая)ся группы_____по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, успешно прошел(ла) **производственную практику (преддипломную)** в объеме_____часов[2] с «___»_____20__года по «___»_____20_года[3]

Заключение-анализ результатов освоения программы практики:

Индивидуальное задание по производственной практике (преддипломной) обучающимся (нужное отметить √):

выполнено;
выполнено не в полном объеме;
не выполнено;

Работа с источниками информации (нужное отметить √):

Обучающийся:

осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы (дипломной работы);

осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, которые частично могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы (дипломной работы);

не осуществил подборку необходимых документов и статистических данных, или данные материалы не могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы (дипломной работы);

Владение материалом по производственной практике (преддипломной) (нужное отметить √):

Обучающийся:

умело анализирует полученный во время практики материал;
анализирует полученный во время практики материал;
недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практикиматериал;
неправильно анализирует полученный во время практики материал;

Задачи, поставленные на период производственной практики (преддипломной), обучающимся (нужное отметить √):

решены в полном объеме;
решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
не решены;

[2] *Объем часов указывается из расчета 36 часов в неделю. Срок организации практической подготовки – 4 недели, что составляет 144 часа.*

3 Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.

Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения производственной практики (преддипломной) (нужное отметить √):

соответствует профилю подготовки и тематике ВКР;
в основном соответствует профилю подготовки и тематике ВКР;
частично соответствует профилю подготовки и тематике ВКР;
не соответствует профилю подготовки и тематике ВКР;

Ответы на вопросы по производственной практике (преддипломной) (нужное отметить √):

Обучающийся:

дает аргументированные ответы на вопросы;
дает ответы на вопросы по существу;
дает ответы на вопросы не по существу;
не может ответить на вопросы;

Оформление обучающимся отчета по производственной практике (преддипломной) (нужное отметить √):

отчет о прохождении производственной практики оформлен правильно;
отчет о прохождении производственной практики оформлен с незначительными недостатками;
отчет о прохождении производственной практики оформлен с недостатками;
отчет о прохождении производственной практики оформлен неверно.

Аттестуемый продемонстрировал владение следующими общими и профессиональными компетенциями:

Код	Содержание компетенции	Уровень освоения обучающимся (нужное отметить √) *
	Общие компетенции	
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	высокий средний низкий
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оцениватьих эффективность и качество.	высокий средний низкий
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях инести за них ответственность.	высокий средний низкий
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач,профессионального и личностного развития.	высокий средний низкий
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	высокий средний низкий

ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	высокий средний низкий
ОК 7.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	высокий средний низкий
ОК 8.	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.	высокий средний низкий
ОК 9.	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.	высокий средний низкий
ОК 10.	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.	высокий средний низкий
ОК 11.	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	высокий средний низкий
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	высокий средний низкий
	Профессиональные компетенции	
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	высокий средний низкий
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	высокий средний низкий
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.	высокий средний низкий
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	высокий средний низкий

ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	высокий средний низкий
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольнойсертификации услуг.	высокий средний низкий
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	высокий средний низкий
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.	высокий средний низкий
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	высокий средний низкий
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	высокий средний низкий
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.	высокий средний низкий
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных,товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	высокий средний низкий
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	высокий средний низкий
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работыорганизации, цены, заработную плату.	высокий средний низкий

ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спроси стимулировать сбыт товаров.	высокий средний низкий
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применятьмаркетинговые коммуникации.	высокий средний низкий
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	высокий средний низкий
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	высокий средний низкий
ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.	высокий средний низкий
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.	высокий средний низкий
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по ихпредупреждению или списанию.	высокий средний низкий
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	высокий средний низкий
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	высокий средний низкий
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	высокий средний низкий
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	высокий средний низкий
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.	высокий средний низкий
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия,принимать участие в мероприятиях по контролю.	высокий средний низкий

Примечание:

Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.

Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.

Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.

Критерии и показатели оценивания результатов прохождения практики:

№ п/п	Наименование показателя	Максимальное количество баллов	Оценка качества выполнения каждоговида работ (в баллах)
1. Качество подобранного материала для проведения анализа			
1.1.	Наличие источников информации во	5	
1.2.	Наличие актуальных первичных данных, материалов	5	

2. Качественная оценка проведенного анализа источников и собранных материалов			
2.1.	Выполнение требований к содержательной части отчета, соответствие видов работы индивидуальному заданию	20	
2.2.	Оценка степени самостоятельности проведенного анализа	20	
2.3.	Оценка качества проведенного анализасобранных материалов, данных	20	
3. Выполнение общих требований к проведению практики			
3.1.	Выполнение требований кз	20	
3.2.	Выполнение требований к оформлениюотчета по практике в формате презентации PowerPoint, содержащего базовую ин	10	
	Итого:	100	

Замечания руководителя практики от Образовательной организации:

Руководитель практики
от Образовательной организации _____

(Ф.И.О.) *(подпись)*

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Директору
колледжа«ВКТ»

_____*(Ф.И.О.)*

от _____
(Ф.И.О. ответственного лицаот Профильной организации)

СПРАВКА

Дана_____в том, что
(Ф.И.О. обучающегося полностью)
он(а) действительно проходил(а) **производственную практику (преддипломную)**_____
(наименование вида практики)
(4 недели) в
(количество недель)

(наименование Профильной организации)

с «___»_____20__г. по «___»_____20__г.[4]

Обучающийся(аяся)_____успешно прошел(а)
(фамилия, инициалы обучающегося)

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

Ответственное лицо от Профильной организацииМ.П. (при наличии) _____ _____
(Ф.И.О.) *(подпись)*

[4] *Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком.*

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ВОСПИТАНИЯ

специальность 38.02.04 Коммерция
для всех форм обучения

Улан-Удэ 2023

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель профессионального образования – обучить студента выбранной им специальности. Получение высшего образования предоставляет обучающемуся возможность осознать правильность выбранной им специальности в соответствии с его склонностями и возможностями, а также воспитать профессионала, способного приносить пользу обществу.

Профессиональное воспитание – это целенаправленный процесс, способствующий успешной социализации, гибкой адаптации обучающихся и соотнесению возможностей своего «Я» с требованиями современного общества и профессионального сообщества, формированию готовности обучающихся к эффективному самопознанию, саморазвитию, самоопределению, самовоспитанию, самореализации, идентификации с будущей профессией/должности, её деятельностными формами, ценностями, традициями, общественными и личностными смыслами.

В современном обществе имеет место растущая потребность в эффективно работающем специалисте, который творчески реализует свой профессиональный и личностный потенциал. Для выпуска компетентных специалистов педагогические работники (профессорско-преподавательский состав) должны обращать внимание не только на получение знаний, умений и развитие общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, но и на формирование профессиональных и личностных качеств обучающихся. Изменения в характере и целях обучения, происходящие в последнее время, смена принципов образования определяют необходимость создания определенных условий для развития инициативности, самостоятельности и, самое главное, интереса к специальности.

Развитие у обучающихся интереса к будущей профессиональной деятельности, на наш взгляд, обеспечит формирование необходимых профессиональных качеств, связанных со всеми компонентами структуры личности: потребностями, мотивами, установками, ценностными ориентациями. Сформированность профессионального интереса способствует положительному отношению обучающихся к выбранной специальности, постепенному и безболезненному включению их в самостоятельную учебную деятельность.

Заинтересованность в своем труде – это важное условие для развития профессиональных способностей личности обучающегося. Поэтому интерес к выбранной специальности можно рассматривать как нравственное свойство личности обучающегося, наличие которого способствует формированию и развитию профессионально-ценностных ориентаций.

Основной путь формирования профессионального интереса у обучающихся, развития потребностей в приобретении знаний, выработки умений и навыков – максимальное приближение образовательного процесса к практике. Важно закрепить положительное эмоциональное отношение к выбранной специальности, пробудить непроизвольное внимание к ней, сформировать в мотивационной сфере профессионально значимые мотивы. Формирование профессионального интереса осуществляется поэтапно, усложняясь от курса к курсу.

Данная рабочая программа воспитания ориентирована на подготовку обучающихся по специальности **38.02.04 Коммерция** и предполагает создание условий для формирования общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся для развития их социальной и профессиональной мобильности, непрерывного профессионального роста, обеспечивающего конкурентоспособность выпускников, их эффективной самореализации в современных социально-экономических условиях.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗУЕМОГО ВОСПИТАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССАВ КОЛЛЕДЖЕ «БКТ»

В соответствии с Федеральным законом № 304-ФЗ от 31 июля 2020 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся» воспитание – «деятельность, направленная на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающихся на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа Российской Федерации, природе и окружающей среде».

Вышеизложенные сущностные характеристики воспитания положены в основу воспитательного процесса в Колледже «БКТ»по специальности **38.02.04 Коммерция**. Воспитательный процесс в Колледже «БКТ»организован на основе настоящей рабочей программы воспитания, сформированной на период 2021- 2026 гг., и реализуется с учётом традиций воспитания:

гуманистический характер воспитания и обучения;

приоритет общечеловеческих ценностей, жизни и здоровья человека, свободного

развития личности;

воспитание гражданственности, патриотизма, взаимоуважения, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, бережного отношения к природе и окружающей среде, любви к Родине и семье;

развитие национальных и региональных культурных традиций в условияхмногонационального государства;

демократический государственно-общественный характер управления образованием.

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ВОСПИТАНИЯ

Стратегические ориентиры воспитания сформулированы Президентом Российской Федерации В.В. Путиным: «Формирование гармоничной личности, воспитание гражданина России – зрелого, ответственного человека, в котором сочетается любовь к большой и малой родине, общенациональная и этническая идентичность, уважение к культуре, традициям людей, которые живут рядом».

Основной целью воспитания в Колледжа «БКТ»по специальности **38.02.04 Коммерция** является личностное и профессиональное развитие обучающихся, которое предполагает:

усвоение социально-значимых знаний, норм поведения, выработанных обществом на основе общечеловеческих и национальных ценностей (семья, отечество, жизнь, человек; труд, мир, природа, знания, культура, здоровье и др.);

развитие у обучающихся социально-значимых отношений (позитивное отношениек общественным ценностям);

приобретение общечеловеческих и национальных ценностей опыта осуществления социально-значимой деятельности, в том числе профессионально ориентированной.

Цель воспитания в Колледже «БКТ» ориентирует педагогических работников (профессорско-преподавательский состав) и руководителей воспитательных структур Колледжа «БКТ» на обеспечение позитивной динамики личностного и профессионального развития обучающегося, на сотрудничество, партнерские отношения с обучающимся, в ходе которых обучающийся прилагает усилия по своему саморазвитию.

Достижение цели воспитания обусловливает решение следующих основных задач:

освоение обучающимися ценностно-нормативного и деятельностно-практического аспекта отношений человека с человеком, патриота с Родиной, гражданина с правовым государством и гражданским обществом, человека с природой, с искусством и т.д.;

вовлечение обучающегося в процессы самопознания, содействие обучающемуся в соотнесении представлений о собственных возможностях, интересах, ограничениях с

запросами и требованиями окружающих людей, общества, государства;

помощь в личностном самоопределении, проектировании индивидуальных образовательных траекторий и образа будущей профессиональной деятельности, поддержка деятельности обучающегося по саморазвитию овладение обучающимся социальными, регулятивными и коммуникативными компетенциями, обеспечивающими ему индивидуальную успешность в общении с окружающими, результативность в социальных практиках, в процессе сотрудничества со сверстниками, старшими и младшими;

поддержка студенческого самоуправления, родительских и иных общественных объединений, содействующих воспитательной деятельности.

ВИДЫ, ФОРМЫ И СОДЕРЖАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Реализация конкретных форм и методов воспитательной работы воплощается в календарном плане воспитательной работы, утверждаемом ежегодно на предстоящий учебный год на основе направлений воспитательной работы, установленных в настоящей рабочей программе воспитания.

Модуль «Гражданственность и патриотизм».

Цель модуля: развитие личности обучающегося на основе формирования у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку.

Задачи модуля:

формирование знаний обучающихся о символике России;

воспитание у обучающихся готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по защите Родины;

формирование у обучающихся патриотического сознания, чувства верности своемуОтечеству;

развитие у обучающихся уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, историческим символам и памятникам Отечества;

формирование российской гражданской идентичности, гражданской позиции активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности;

развитие правовой и политической культуры обучающихся, расширение конструктивного участия в принятии решений, затрагивающих их права и интересы, в том

числе в различных формах общественной самоорганизации, самоуправления, общественно значимой деятельности; развитие в молодежной среде ответственности, принципов коллективизма и социальной солидарности;

формирование приверженности идеям интернационализма, дружбы, равенства, взаимопомощи народов; воспитание уважительного отношения к национальному достоинству людей, их чувствам, религиозным убеждениям;

формирование установок личности, позволяющих противостоять идеологии терроризма, экстремизма, национализма, ксенофобии, коррупции, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам и другим негативным социальным явлениям;

привлечение общественности, ветеранских организаций к решению вопросов патриотического воспитания молодежи через развитие механизмов межведомственного взаимодействия с государственными, негосударственными, общественными и иными организациями, объединениями;

формирование антикоррупционного мировоззрения.

Модуль «Социализация. Духовно-нравственное и эстетическое воспитание»

Цель модуля: создание условий для самоопределения и социализации обучающихся на основе социокультурных, духовно-нравственных, эстетических ценностей и принятых в российском обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства, формирование у обучающихся уважения к старшему поколению.

Задачи модуля:

воспитание здоровой, счастливой, свободной личности, формирование способности ставить цели и строить жизненные планы;

реализация обучающимися практик саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества;

формирование позитивных жизненных ориентиров и планов;

формирование у обучающихся готовности и способности к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности;

формирование бережного, ответственного и компетентного отношения к физическому и психологическому здоровью – как собственному, так и других людей, умение оказывать первую помощь, развитие культуры здорового питания;

развитие способностей к сопереживанию и формирование позитивного отношения к людям, в том числе к лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам;

формирование выраженной в поведении нравственной позиции, в том числе способности к сознательному выбору добра как ценности, нравственного сознания и поведения на основе усвоения общечеловеческих ценностей и нравственных чувств (чести, долга, справедливости, милосердия и дружелюбия);

развитие коммуникативных умений, сотрудничества со сверстниками, детьми младшего возраста, взрослыми в образовательной, общественно полезной, учебно- исследовательской, проектной и других видах деятельности;

развитие культуры межнационального общения;

развитие в молодежной среде ответственности, принципов коллективизма и социальной солидарности;

формирование уважительного отношения к родителям и старшему поколению в целом, готовности понять их позицию, принять их заботу, готовности договариваться с родителями и членами семьи в решении разного рода вопросов (ведения домашнего хозяйства, распределения семейных обязанностей и др.);

воспитание ответственного отношения к созданию и сохранению семьи на основе осознанного принятия ценностей семейной жизни;

содействие в осознанной выработке собственной позиции по отношению к общественно-политическим событиям прошлого и настоящего на основе осознания и осмысления исторических событий, фактов, духовных и нравственных ценностей и достижений нашей страны;

развитие эстетического восприятия, способности воспринимать прекрасное в окружающей природе, в искусстве.

Модуль «Окружающая среда. Культурное наследие и народные традиции»

Цель модуля: формирование у обучающихся чувства бережного отношения к живой природе и окружающей среде, культурному наследию и традициям многонационального народа России.

Задачи модуля:

формирование у обучающихся готовности и способности к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;

развитие у обучающихся экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира, понимание влияния социально- экономических процессов на состояние природы и социума, формирование умений и навыков разумного природопользования;

воспитание эстетического отношения к миру, включая эстетику быта, научного и технического творчества, спорта, общественных отношений;

формирование способности к духовному развитию, реализации творческого потенциала в учебной, профессиональной деятельности на основе нравственных установок и моральных норм, непрерывного образования, самовоспитания и универсальной духовно- нравственной компетенции – «становиться лучше»;

формирование мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, а также на признании различных форм общественного сознания, предполагающего осознание своего места в поликультурном мире;

формирование толерантного сознания и поведения в поликультурном мире, готовности и способности вести диалог с представителями других культур, вероисповеданий, достигать в нём взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения.

формирование чувства любви к Родине на основе изучения культурного наследия и традиций многонационального народа России.

Модуль «Добровольческая (волонтерская) деятельность»

Цель модуля: развитие у обучающихся самосознания и социальной активности, формирование представлений о многообразии добровольческой (волонтёрской) деятельности, вовлечение обучающихся в добровольческую (волонтерскую деятельность).

Задачи модуля:

развитие общественной активности обучающихся, воспитание в них сознательного отношения добровольческой (волонтерской) деятельности;

формирование основ глубокого целостного понимания социальных, психологических, управленческих и других аспектов добровольческой (волонтерской) деятельности;

обеспечение освоения различных технологий в добровольческой (волонтерской) деятельности в социальной сфере;

подготовка обучающихся к самостоятельному решению профессиональных задач;

формирования у обучающихся осознания собственной полезности, инициативности;

обеспечение условий для инициативного участия обучающихся в добровольческой (волонтёрской) деятельности, основанной на принципах добровольности, бескорыстия и натрадициях благотворительности;

создание условий для реализации добровольческих (волонтерских) проектов.

Модуль «Культурная и творческая деятельность»

Цель модуля: создание условий для становления и развития высоконравственного,

творческого, инициативного гражданина Российской Федерации.

Задачи модуля:

формирование культуры самопознания, саморазвития и самовоспитания уобучающихся;

создание и поддержка проектов по популяризации образа гармонично развитогочеловека, его творческих достижений;

создание благоприятных условий для развития творческого потенциалаобучающихся;

создание новых и развитие уже имеющихся творческих объединений;

организации концертной и выставочной деятельности с участием выдающихсядеятелей литературы и искусства, педагогов и студентов;

проведение ежегодных творческих конкурсов;

организации работы творческих Центров и клубов;

поиск новых форм и повышение позитивного досуга обучающихся.

Модуль «Спорт и здоровый образ жизни»

Цель модуля: всестороннее развитие и совершенствование физических качеств и связанных с ними способностей обучающегося; популяризация физической культуры и спорта, также здорового образа жизни.

Задачи модуля:

вовлечение обучающихся в пропаганду здорового образа жизни;

вовлечение обучающихся в регулярные занятия физической культурой и спортом;

развитие студенческого спорта и совершенствование системы студенческих соревнований;

реализация проектов в области физкультурно-спортивной и оздоровительной деятельности, связанных с популяризацией здорового образа жизни, спорта;

создание условий для занятия спортом людей с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов;

формирование у обучающихся ответственного отношения к своему здоровью и потребности в здоровом образе жизни, физическом самосовершенствовании, занятиях спортивно-оздоровительной деятельностью, развитие культуры безопасной жизнедеятельности; профилактика наркотической и алкогольной зависимости, табакокурения и других вредных привычек;

проведение ежегодной диспансеризации студентов, а также организация оздоровления и санаторно-курортного отдыха.

Модуль «Профориентация»

Цель модуля: создание условий для удовлетворения потребностей обучающихся в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии в сфере трудовых и социально- экономических отношений посредством профессионального самоопределения.

Задачи модуля:

развитие общественной активности обучающихся, воспитание в них сознательногоотношения к труду и народному достоянию;

формирование у обучающихся потребности трудиться, добросовестно,ответственно и творчески относиться к разным видам трудовой деятельности;

формирование soft-skills-навыков и профессиональных компетенций;

формирование осознания профессиональной идентичности (осознание своейпринадлежности к определённой профессии и профессиональному сообществу);

формирование чувства социально-профессиональной ответственности, усвоениепрофессионально-этических норм;

осознанный выбор будущего профессионального развития и возможностейреализации собственных жизненных планов;

формирование отношения к профессиональной деятельности как возможностиучастия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем.

Модуль «Профилактика негативных явлений в молодёжной среде»

Цель модуля: формирование у обучающихся негативного отношения к табакокурению, алкоголю, наркотикам и проявлениям экстремизма, терроризма за счет активных профилактических мер, воспитания правовых основ у обучающихся.

Задачи модуля:

создание условий для постоянно действующего безопасного досуговогопространства для обучающихся;

информирование студентов о пагубном воздействии табакокурения, алкоголя,наркотиков;

создание условий для личностного роста обучающихся и самореализации,формирования позитивного отношения к себе и окружающему миру;

формирование у обучающихся собственной системы ценностей, навыковответственного поведения; толерантности,

привлечение к профилактической работе высококвалифицированныхспециалистов;

снижение «правового нигилизма» обучающихся, создание системы стимулов для

ведения законопослушного образа жизни;

организация сотрудничества образовательной организации с правоохранительными органами по предупреждению правонарушений среди обучающихся.

Модуль «Студенческое самоуправление»

Цель модуля: вовлечение обучающихся в социально значимую деятельность посредством приобретения опыта демократических отношений и навыков организаторскойдеятельности.

Задачи модуля:

развитие моделей молодежного самоуправления и самоорганизации;

создание условий для развития социальной активности личности обучающегося, формирования чёткого целеполагания, построения жизненной перспективы, корректировкиценностных ориентаций;

содействие в участии обучающихся в международных структурах, а также в работе международных, всероссийских и региональных форумов, конференций и фестивалей;

содействие в реализации программ двусторонних молодежных обменов, а также развитие сотрудничества с молодежными организациями соотечественников, проживающих за рубежом;

распространение эффективных моделей и форм участия студентов в управлении общественной жизнью, вовлечение их в деятельность органов самоуправления;

формирование эффективных механизмов информирования обучающихся о мероприятиях;

развитие моделей и программ лидерской подготовки обучающихся;

содействие реализации общественно значимых молодежных инициатив в научной,творческой и социальной сферах;

содействие органам управления в решении образовательных, научных и воспитательных задач;

координация деятельности общественных и студенческих организаций.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ САМОАНАЛИЗА ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самоанализ организуемой в Колледже «БКТ»по специальности **38.02.04 Коммерция** воспитательной работы осуществляется по направлениям воспитательной работы и проводится с целью выявления основных проблем воспитания обучающихся в Колледже и последующего их решения.

Самоанализ осуществляется ежегодно Ученым советом с привлечением внешнихэкспертов.

Основными принципами, на основе которых осуществляется самоанализ воспитательной работы Колледжа «БКТ», являются:

принцип гуманистической направленности осуществляемого анализа, ориентирующий на уважительное отношение как к воспитуемым обучающимся, так и к педагогическим работникам (профессорско-преподавательскому составу), реализующим воспитательный процесс в Колледже «БКТ» на соответствующем факультете;

принцип приоритета анализа сущностных сторон воспитания, ориентирующий на изучение не количественных его показателей, а качественных – таких как содержание и разнообразие деятельности, характер общения и отношений между обучающимися и педагогическими работниками (профессорско-преподавательским составом) Колледжа «БКТ»;

принцип развивающего характера осуществляемого анализа, ориентирующий на использование его результатов для совершенствования воспитательной деятельности на соответствующем факультете Колледжа: грамотной постановки педагогическими работниками (профессорско-преподавательским составом) цели и задач воспитания, умелого планирования воспитательной работы, адекватного подбора видов, форм и содержания совместной деятельности с обучающимися;

принцип разделенной ответственности за результаты личностного развития обучающихся, ориентирующий на понимание того, что личностное развитие обучающихся это результат как социального воспитания, в котором факультет Колледжа «БКТ» участвует наряду с другими социальными институтами, так и стихийной социализации и саморазвития обучающихся.

Основными направлениями анализа, организуемого в Колледже «БКТ»воспитательного процесса являются:

результаты воспитания, социализации и саморазвития обучающихся;

состояние организуемой в Колледже «БКТ» совместной деятельности обучающихся и педагогических работников (профессорско-преподавательского состава).

Анализ организуемого на факультете Колледжа «БКТ» воспитательного процесса осуществляется педагогическими работниками (профессорско- преподавательским составом) с последующим обсуждением его результатов на Ученом совете. Итогом самоанализа организуемой на факультете воспитательной работы является перечень выявленных проблем.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е. Какаулина
10.01.2023 г.

Календарный план воспитательной работы
Колледжа «БКТ» на 2023-2024 учебный год

Гражданское воспитание				
Сентябрь				
Дата, место, время и формат проведения	**Название мероприятия**	**Форма проведения мероприятия**	**Ответственный от Колледжа «БКТ»**	**Количество участников**
В течение месяца, 2023г. Колледж «БКТ» Дистанционно	«Месяц первокурсника»	Дистанционные встречи Директора колледжа по воспитательной работе, и сотрудников колледжа со студентами первокурсниками в рамках их адаптации в Колледже.	Директор Колледжа	50

Ежемесячно Колледж «БКТ»	Работа волонтерских отрядов: Волонтерского отряда «Спорт»; Волонтерского отряда «Медик»;	Организационные собрания. Формирование планов волонтерской деятельности. Работа волонтерских отрядов	Директор Колледжа	50

13 сентября 2023г. БФ «Система» АФК «Система»	Образовательный трек «Студенты – старшеклассникам» программы «Лифт в будущее»	Формирование команды Колледж «БКТ», участие в образовательном треке.	Директор Колледжа	12
Октябрь				
Октябрь, 2023г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Учредительная конференция Студенческого совета (далее – Студсовета) Колледжа «БКТ».	Выборы студенческого актива факультетов Колледж «БКТ». Конференция.	Директор Колледжа	100
01.10.2023 Колледж «БКТ» Дистанционно	«Международный день пожилого человека» Интернет–проект на странице студ. объединений, страницах колледжа.	Рассказы студентов на тему «Люди, которыми я горжусь», о своих бабушках и дедушках. Организация поездки волонтеров в дом престарелых. Волонтерская акция	Директор Колледжа	50
05.10.2023 Колледж «БКТ»Дистанционно	День Учителя	Интернет-проект «Горжусь своим педагогом». Презентации студентов о лучших преподавателях Колледжа «БКТ»	Директор Колледжа	50
Октябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Неделя профилактической работы по предотвращению террористических актов, профилактике экстремизма.	Проведение встречи представителей МЧС, МВД и др. заинтересованных ведомств с деканами, представителями студенческого актива, старостами академических групп студентов по формированию антитеррористического сознания обучающихся, правильности действий сотрудников и обучающихся, вызванных актами терроризма, профилактики экстремизма.	Директор Колледжа	100
Ежемесячно, 2023г Колледж «БКТ»	Организация работы «Школы кураторов (студенты)»	Школа кураторов призвана обеспечивать систему наставничества между студентами старших и младших курсов,	Директор Колледжа	150

		кураторство внутри группы (для иностранных студентов при адаптации их в языковой среде).		
Ежемесячно, 2023г. В течение года Колледж «БКТ»	Неделя выпускника Колледжа БКТ	Встречи. Мастер-классы. Истории успеха. Организация встреч студентов Колледжа «БКТ» с выпускниками прошлых лет, добившимися выдающихся успехов. Дополнительная цель проекта – выход на создание объединения выпускников.	Директор Колледжа	100
31 октября, 2024г. Колледж «БКТ»	Всероссийский «Географический диктант»	Участие во Всероссийском географическом диктанте.	Директор Колледжа	150
Ноябрь				
Ноябрь, 2023 г. Колледж «БКТ» дистанционно	Международный День толерантности Неделя «Толерантности, добрососедства и профилактики экстремизма»	Международный круглый стол; Фотовыставка «Традиции народов СНГ»; Встречи с представителями посольств стран СНГ, землячествами. Интернет-проект «Иностранные студенты о жизни и учебе в Колледже «БКТ»	Директор Колледжа	50
Ноябрь, 2023г. Ежемесячно	Социальный проект «Студенты Колледж «БКТ»	Разработка маршрутов познавательных экскурсионных программ. Экскурсии по историческим достопримечательностям города.	Директор Колледжа	50
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ» дистанционно	«Обучение в Колледже глазами студентовКолледжа «БКТ»»	Выставки-презентации факультетов для абитуриентов в рамках «Недели открытых дверей Колледжа «БКТ»»для старшеклассников.	Директор Колледжа	50
Декабрь				

05.12.2023 Колледж «БКТ» Заочно	День добровольца (волонтера) в РФ	Создание учебного Центра подготовки волонтеров Колледж «БКТ». Регистрация волонтерских отрядов Колледж «БКТ», выдача студентам волонтерскихкнижек.	Директор Колледжа	50
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»Очно	Ректорский час Колледжа БКТ	Встреча студенческого актива с ректором Колледжа БКТ. Презентация структуры и направлений студенческого самоуправления Колледжа.	Директор Колледжа	200
Согласно графику проведения всероссийских диктантов Дистанционною.	Онлайн-диктанты	Правовой, Антикоррупционный, Конституционный диктанты, Фонд «Тотальный диктант»	Директор Колледжа	30
Январь				
Ежемесячно, 2024г. Дистанционно Колледж «БКТ»	«Психологическая клиника»	Тренинги, мастер-классы. Психологическая помощь. Анкетирование. Тестирование	Директор Колледжа	150
Январь, 2024г. Колледж «БКТ» дистанционно	Неделя безопасности .	Встреча обучающихся Колледжа с представителями «Центра медицины катастроф», принимающих участие в ликвидации ЧС на территории РФ и за ее пределами; Конкурс знаний студентов по БЖД; Учебные мероприятия по отработке навыков безопасности обучающихся	Директор Колледжа	100
Февраль				
Февраль, 2024г. Колледж «БКТ»Очно Дистанционно	«Учредительная конференция Совета выпускников Колледжа»	Конференция, которой предшествуют встречи студентов факультетов с лучшими выпускниками	Директор Колледжа	75

Февраль, 2024г. Колледж «БКТ» дистанционно	Неделя правового образования	Встреча студентов с представителями правоохранительных органов; Лекции ведущих юристов и адвокатов страны; Торжественное открытие Конкурс правовой грамотности для онлайн студентов Колледжа.	Директор Колледжа	45
Март				
Март, 2024г. (двухдневная программа) Колледж «БКТ» Дистанционно	Школа студенческого актива Студсовет	Съезд представителей студенческих объединений негосударственных Колледжов России. Конференция. Экскурсии по Москве для иногородних участников. Официальный прием делегатов ректором Колледжа. Школа студенческого актива Колледжа.	Директор Колледжа	20
Март, 2024г. Колледж «БКТ»	SMOLI-TALK, волонтерский проект старшему поколению	Изучение английского языка с пожилыми людьми	Директор Колледжа	75
Апрель				
Ежемесячно, 2024 г. Дистанционно	Колледж - старшему поколению	Социальная акция для ветеранов и пожилых людей: «Физкультура и спорт – путь к здоровью» (волонтерский проект).	Директор Колледжа	30
Май				
Май, 2024 г. Колледж «БКТ» Дистанционно	«Студент года» Колледжский этап Российского конкурса РСМ	Проведение Колледжского этапа конкурса. Награждение особо отличившихся студентов, студенческих объединений.	Директор Колледжа	35

Июнь				
01.06.2024г. Парки Города Дистанционно	Колледж- жителям «День защиты детей»	Акция «Разноцветное лето!» Детский праздник в одном из парков города. (волонтерский проект) Сбор одежды/книг/игрушек для детских домов, социальных приютов, детей, находящихся в сложных жизненных ситуациях. Выезд в детский дом.	Директор Колледжа	50
14.06.2024г. Колледж «БКТ» Очно	Всемирный День донора крови	Организация донорского пункта сдачи крови совместно с Центром крови Города (волонтерский проект).	Директор Колледжа	100
Июль				
Июль, 2024 г. Очно	Торжественная церемония вручения дипломов выпускникам.	Выпускные вечера Бал выпускника.	Директор Колледжа	100
Патриотическое воспитание				
Сентябрь				
Сентябрь, 2023г. Дистанционно	«Память жива»	Социально-значимый проект «Память жива»	Директор Колледжа	25
Сентябрь, 2023г. Дистанционно	День Сухопутных войск МО РФ	Участие в праздничных мероприятиях посвященных Дню сухопутных войск.	Директор Колледжа	25
Октябрь				
Октябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Создание студенческого Патриотического клуба Колледжа «БКТ»	Организация патриотических акций, мероприятий, реконструкций.	Директор Колледжа	35

Ноябрь				
04.11.2023г. Очно/ Дистанционно	«День народного единства»	«Я люблю Россию!». Флешмоб (участие в городском проекте)	Директор Колледжа	50
17.11.2023г. Очно	Вокальный конкурс «Мелодии наших сердец».	Вокальный конкурс патриотической песни.	Директор Колледжа	20
Декабрь				
03.12.2023г. Очно	День Неизвестного солдата России	Посещение выставок, Музея Обороны Города, Музея Победы	Директор Колледжа	50
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»	День Героев Отечества (9 декабря)	Встреча с Героями Отечества.	Директор Колледжа	
Январь				
Январь, 2024г. (27 января)	День воинской славы России	День полного освобождения Ленинграда от фашистской блокады. Свеча памяти.	Центр патриотического воспитания	35
Февраль				
02 Февраля, 2024г.	День воинской славы России	День разгрома советскими войсками немецко-фашистских войск в Сталинградской битве (1943г.). Свеча памяти.	Директор Колледжа	250
21.02.2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Международный День родного языка	Конкурс видеороликов на родных языках, презентаций о своем городе, стране. Концерт	Директор Колледжа	100
Март				
Март, 2024 г. (согласно графику конкурса)	Участие во Всероссийском конкурсе «Моя страна - моя Россия»	Эссе, проекты	Директор Колледжа	150
Апрель				
Апрель, 2024г.	Посещение парка «ПАТРИОТ»	Экскурсия	Директор Колледжа	300

Колледж «БКТ» Дистанционно			Директор Колледжа	
Май				
01.05.2024 – 09.05.2024. Дистанционно	«Мы – наследники Великой Победы»	Элементы реконструкции Дня Победы 9 Мая 1945 г. с полевой кухней, фото-зонами, приглашением ветеранов, концертом (песни и стихи военных лет, фрагменты документальных и художественных фильмов)	Директор Колледжа	300
01.05.2024 – 09.05.2024. Памятник маршалу Георгию Жукову на Манежной площади Очно	Акция «Цветы Победы»	Возложение цветов к военному монументу; Вручение цветов ветеранам ВОВ на улицах города	Директор Колледжа	100
09.05.2024г. Очно/ дистанционно	Участие в акции «Бессмертный полк», «Георгиевская лента». Межрегиональное историко-патриотическое общественное движение «Бессмертный полк»	Шествие/онлайн-парад	Директор Колледжа	30
01.05.2024 – 15.05.2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Встречи с Героями СССР и Героями России	Встречи с Героями СССР и Героями России	Директор Колледжа	30
Июнь				
12.06.2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	День России	Участие в большом Московском флэш-мобе, обустройство фото-зон с символикой Российской Федерации.	Директор Колледжа	30
Июль				
Духовно-нравственное воспитание				
Сентябрь				

Октябрь				
Ноябрь				
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	День матери в России	Интернет-проект «Моя мама – героиня» с рассказом студентов о своей маме.	Директор Колледжа	15
30.11.2023г. Дистанционно	Благотворительная акция – «Поможем братьям нашим меньшим» по сбору корма бездомным животным. В рамках «Всемирного дня домашних животных.	Сбор корма. Посещение питомника	Директор Колледжа	20
Декабрь				
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ» Дистанционно	«Рядом с нами». (профилактика наркомании, ВИЧ, курения, алгоголизма)	Цикл лекций, круглых столов, встреч по профилактике наркомании, ВИЧ, курения, алкоголизма и деструктивного поведения.	Директор Колледжа	35
Декабрь, 2023г. Парки Города	Всероссийская акция «Добрые Уроки».	«Волшебная Ёлка желаний» Акция Колледжа «БКТ» - поздравления детей, находящихся в сложных жизненных ситуациях с Новым Годом и Рождеством.	Директор Колледжа	50
Январь				
Февраль				
Февраль, 2024г. Колледж «БКТ»	«Колледж – молодёжи Города»	Театральная студия «Студенческий театр».	Директор Колледжа	35
Март				
28.02.2024 – 06.03.2024г. Очно	Ярмарка «Здравствуй, Масленица!»	Конкурс на создание лучшего макета чучела Масленицы. Ярмарка. Угощения. Конкурсы.	Директор Колледжа	30

		Русские народные песни. Уличные гуляния.		
Апрель				
Май				
16.05.2024г. Колледж «БКТ»Очно/ Дистанционно	Всероссийская акция #СТОПВИЧСПИД	Профилактические беседы специалистов с обучающимися. Бесплатное тестирование на ВИЧ.	Директор Колледжа	50
Июнь				
Июнь, 2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	День любви, семьи и верности.	«Моя замечательная семья» В рамках акции в социальных сетях. Чествование студенческих семей. Фотоконкурс «История наших отношений» - приз – Свадебный уикенд.	Директор Колледжа	20
Июль				
Физическое воспитание				
Сентябрь				
Сентябрь, 2023г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Опрос	Опрос студентов о наиболее востребованных спортивных секциях и активностях в Колледже БКТ	Директор Колледжа	60
Сентябрь, 2023г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Вступление в спортивную студенческую жизнь /	Общее ознакомительное собрание студенческого спортивного клуба для студентов колледжа и Колледжа «БКТ» с набором в актив по направлениям	Директор Колледжа	20
Октябрь				

Октябрь, 2023г.	Веселые старты	Соревнования (физкультурно-развлекательное мероприятие со спортивными конкурсами, командными соревнованиями, призами).	Директор Колледжа	30
Октябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Старт ВнутриКолледжовского этапа Чемпионата АССК (Ассоциации студенческих спортивных клубов России) Колледжа «БКТ» Чемпионат АССК по футболу	Соревнования среди студентов колледжа и Колледжа по видам спорта: футбол.	Директор Колледжа	50
Ноябрь				
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ» Очно\дистанционно	Неделя профессионального спорта.	Встречи студентов с участниками олимпиады в Японии; Выставка-презентация предложений спортивных клубов Города для студентов Колледжа (работа с партнерами Колледжа)	Директор Колледжа	50
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ»Очно	Внутри Колледжовский Чемпионат АССК пошахматам Колледжа «БКТ»	Соревнования среди студентов колледжа	Директор Колледжа	50
Декабрь				
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»очно	Внутри Колледжовский Чемпионат АССК понастольному теннисуКолледжа БКТ	Соревнования среди студентов колледжа и КОЛЛЕДЖа за возможность пройти на меж Колледжовский этап чемпионата АССК	Директор Колледжа	150
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»Очно	Спортивный клуб Колледжа БКТ	Создание спортивных секций: волейбол, баскетбол, танцы, ММА и других согласно опросу.	Директор Колледжа	300
Январь				
Ежемесячно, 2024 г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Федеральный молодежный проект «Беги за мной» и Всероссийская акция «Волназдоровья»	Акция «Движение» (бег, ходьба) Фиксация в онлайн-дневнике результатов пробежек, пеших прогулок.	Директор Колледжа	100

Февраль				
Февраль, 2024г. Очно	Всероссийская массовая гонка «Лыжня России»	Спортивные соревнования	Директор Колледжа	100
Февраль, 2024г. Колледж «БКТ»	Кубок Ректора Колледжа БКТ по футболу	Главный турнир по футболу Колледжа «БКТ» среди студентов колледжа и КОЛЛЕДЖа за звание лучшей футбольной команды и главной сборной Колледжа	Директор Колледжа	60
Февраль, 2024г.	Турнир по Боулингу	Турнир для всех желающих Колледжа «БКТ» по боулингу	Директор Колледжа	100
Март				
Март, 2024г.	Неделя спорта и здорового образа жизни.	Спортивные соревнования в формате кроссфита	Директор Колледжа	250
Март, 2024г. Колледж «БКТ»	Чемпионат АССК по баскетболу	Соревнования среди студентов колледжа и КОЛЛЕДЖа за возможностьпройти на меж Колледжовский этап чемпионата АССК	Директор Колледжа	200
Апрель				

Апрель, 2024г. Колледж «БКТ»	Спартакиада Колледжа.	Парад открытия спартакиады. Студенческая спартакиада по летним видам спорта.	Директор Колледжа	700
Апрель, 2024г.	Гонка факультетов Колледжа БКТ	Команды с каждого факультета будут соревноваться в гонке с препятствиями по нескольким направлениям по итогу получат звания: самый быстрый факультет, самый дружный факультет, самый сильный факультет, самый креативный, и т.д.	Директор Колледжа	30
Май				
Май, 2024г.	Студенческий Сабантуй	Выездные студенческие гуляния с проведением конкурсов и спортивных соревнований.	Директор Колледжа	30
Май, 2024г. Колледж «БКТ»	Фестиваль ГТО Колледжа БКТ	Сдача норм ГТО (подтягивания, отжимания, бег 100м, прыжки в длину, наклон на скамье, упражнение с гирей, пресс).	Директор Колледжа	140
Июнь				
Июнь, 2024г. Колледж «БКТ»	Зарядка с чемпионом Всероссийская акция	Проведение регулярных зарядок на площадке «Сокол» с участием чемпионов мира, призеров чемпионатов Европы по видам спорта, участников Олимпийских игр, спортсменов мирового уровня.	Директор Колледжа	50
Июль				
Июль-август, 2024г.	Студенческие лагеря	Организация заездов студентов во всероссийские студенческие лагеря по разным направлениям. Студенческий заезд в межКолледжовский лагерь «Радуга» Дивноморск.	Директор Колледжа	100

Трудовое воспитание				
Сентябрь				
Ежемесячно в течение учебного года Дистанционно	Тематические экскурсии на предприятия	Тематические экскурсии при поддержке компаний-партнеров	Директор Колледжа	100
Октябрь				
3 раза в год (октябрь, февраль, май) Колледж «БКТ»	Ярмарки вакансий Центр карьеры	Консультации (студентов), мастер-классы, приглашение компаний-партнеров как в рамках временной занятости, так в рамках трудоустройства.	Директор Колледжа	50
Ноябрь				
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Мастер-классы от профессионалов	Съемка или прямой эфир с представителями профессий, которым обучают студентов «БКТ». Их рассказы об особенностях профессии, о трудностях, с которыми им пришлось столкнуться в работе	Директор Колледжа	60
Декабрь				
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ» Дистанционно	Конкурс новогоднего оформления Колледжа «БКТ».	Конкурс новогоднего оформления факультетов, учебных аудиторий.	Директор Колледжа	350
Январь				
Январь, 2024г. Систематически, не реже 2 раз в месяц Колледж «БКТ» Очно/Дистанционно	Основы успешного трудоустройства Центр карьеры	Онлайн-лекции от партнеров Колледжа «БКТ» о том,как проходить технические собеседования, другая полезная информация.	Директор Колледжа	50

Февраль				
Март				
Март, 2024г. Колледж «БКТ» Очно/дистанционно	Ярмарка «Летняя занятость»	Ярмарка летних вакансий для студентов.	Директор Колледжа	45
Апрель				
Май				
Май, 2024г. Колледж «БКТ»Очно	Субботники по благоустройству территории Колледжа «БКТ»	Субботники (участие студентов и сотрудников в благоустройстве территории)	Директор Колледжа	150
Июнь				
Июль				
Экологическое воспитание				
Сентябрь				
22 сентября, 2023г. Колледж «БКТ» дистанционно	Всемирный день носорога	Праздник носорогов Колледжа БКТ.	Директор Колледжа	150
Октябрь				
14 октября, 2023г. Колледж «БКТ»	День экологического образования (World Environmental Education Day. 1991г.)	Проведение круглого стола по вопросам экологического образования	Директор Колледжа	100
Ноябрь				
30 ноября, 2023г. Колледж «БКТ»	День домашних животных	Фотовыставка домашних животных. Призы от партнеров.	Директор Колледжа	250

Декабрь				
Январь				
Февраль				
Февраль, 2024г. Колледж «БКТ» Очно/Дистанционно	Конкурс экологических проектов по благоустройству и озеленению территории Колледжа	Конкурс, по результатам которого победивший проект может быть финансово поддержан и реализован	Директор Колледжа	100
Март				
Март, 2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	3 марта «Всемирный День дикой природы»	«Богатства моей страны» Конкурс фотографий родной природы студентов.	Директор Колледжа	300
24 марта 2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	«Час Земли» Всемирного фонда дикой природы (WWF)	Ежегодное международное событие. Призывает всех — частные лица, организации — выключить свет на один час, чтобы активизировать интерес к проблеме изменения климата на планете.	Директор Колледжа	100
Апрель				
Апрель 2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно	«Сохраним планету!»	Студенческий конкурс плакатов, видеороликов, мультфильмов и др. о защите природы, онлайн-голосование для выбора победителей	Директор Колледжа	50
Май				
Май, 2024г. Колледж «БКТ»Очно / дистанционно	Неделя экологии и экономики.	«человек, экология, экономика». Информационно–выставочный проект; Экологический десант (акция) по уборке прибрежной	Директор Колледжа	25

		территории Города–реки. (волонтерский проект)		
Июнь				
Июнь, 2024г. Колледж «БКТ» Офлайн мероприятие с онлайн трансляцией	Наука и экология	Межфакультетский семинар: Digital Science и развитие экосистемы открытой науки	Директор Колледжа	30
Июль				
Культурно-творческое воспитание				
Сентябрь				
01.09.2023 Колледж «БКТ»Очно	День знаний	Торжественная линейка с передачей атрибутов студенчества и концертом.	Директор Колледжа	70
1 раз в 2 недели Колледж «БКТ» Дистанционно	Творческое объединение студентов	Литературные вечера, открытые микрофоны, клубы по интересам, презентации фильмов, творческие встречи. (19.00 – 21.00 час.)	Директор Колледжа	30
29-30.09.2023г. Очно	Посвящение в студенты Колледжа БКТ	Концерт, церемония посвящения первокурсников, выездное мероприятие, дискотека	Директор Колледжа	25
Октябрь				
Октябрь, 2023г. «FRIENDS» ежемесячно	Школа КВН «	Обучение основам КВН – движения, мастер-классы, формирование студенческого творческого объединения.	Директор Колледжа	35
Ноябрь				
Ноябрь, 2023г.	Мисс колледжа	Творческий конкурс для студенток Колледжа «БКТ».	Директор Колледжа	45

Ноябрь, 2023г. Очно	Международный День толерантности	Концерт иностранных студентов Колледжа на приз ректора Колледжа «БКТ».	Директор Колледжа	45
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Создание студенческих творческих объединений Колледжа «БКТ»	Презентация творческих студий (объединений) Колледжа: объединениесовременного танца; стендап и КВН; студенческий театр; вокальная студия; ВИА	Директор Колледжа	40
11 ноября 2023г. Колледж «БКТ»	200 лет со дня рождения Ф.М. Достоевского	Проведение лекции Дмитрия Быкова о жизни и творчестве Ф.М. Достоевского.	Директор Колледжа	60
Ноябрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Ночь кино	Масштабная культурно-просветительская акция популяризации искусства кино	Директор Колледжа	50
Декабрь				
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»Очно	Празднование Нового года	«Новогодние забавы» - комплекс мероприятий, посвященных празднованию Нового года (включая детский утренник, большую Колледжскую вечеринку с приглашением артистов)	Директор Колледжа	
Январь				
Январь, 2024г. (подведение итогов в феврале) Колледж «БКТ»	«Нам не безразлично»	Конкурс социального плаката и мульт-зарисовок студентов на социальные темы. Демонстрация результатов в социальных сетях.	Директор Колледжа	100
25.01.2024г. Колледж «БКТ» Дистанционно/Очно	День студента «Татьянин день»	Праздничные гуляния, угощения, конкурсы, реализация самых сокровенных желаний студента (фото в кабинете ректора, прием творческого зачета у преподавателей).	Директор Колледжа	60

Февраль				
Февраль, 2024г. Очно/ Дистанционно	«Курс молодого бойца» в рамках празднования Дня защитника Отечества	«Курс молодого бойца»- конкурс защитников Отечества, в рамках которого участники конкурса (1-2 чел. от факультета) на 2 суток отправляются в настоящую армию, где им предстоит проявить свои лучшие мужские качества (с видеоотчетом), использованием социальных сетей для определения победителя. Творческий этап конкурса на базе крупной студенческой тусовки с подведением итогов и награждением победителей.	Директор Колледжа	100
Март				
Март, 2024г. Колледж «БКТ»Очно	Международный женский день «8 Марта»	Конкурс Колледжа «БКТ», направленный на раскрытие творческого и карьерного потенциала девушек-студенток. Мастер-класс от успешных женщин России о преодолении гендерных стереотипов	Директор Колледжа	100
Март, 2024 г. очно Колледж «БКТ»	Выставка творческих работ студентов	«Студенческая весна» Подготовка и открытие выставки работ студентов.	Директор Колледжа	100
Апрель				
Апрель, 2024г.	Студенческая лига КВН Колледжа	Конкурс команд КВН	Директор Колледжа	50
Апрель, 2024г.	Большой студенческий флэш-моб	Запись студенческого ролика .	Директор Колледжа	20
Май				
Отборочный этап – апрель Финал – 15.05.2024г.	Российская студенческая весна	Открытый фестиваль.	Директор Колледжа	45

Колледж «БКТ».Очно		Обучающиеся представляют творческие номера в следующих номинациях: «Вокал», «Инструментальная музыка», «Хореография», «Театр», «Цирковое искусство» и др.		
Июнь				
9 июня 2024г.	350-летие со дня рождения Петра 1	Проведение экскурсионного тура, экскурсий по городу	Директор Колледжа	30
Июль				
Научно-образовательное воспитание				
Сентябрь				
Сентябрь, 2023г.	Колледж «БКТ» -школьникамГорода. Фестиваль интеллектуальных игр «Андромеда». Отдел «Ворошиловский стрелок»	Фестиваль интеллектуальных игр для учащихся общеобразовательных учреждений г. Города и учащихся СПО.	Директор Колледжа	150
Октябрь				
Октябрь, 2023г. Колледж «БКТ»Очно/ Дистанционно	«Наука будущего - наука молодых 2024». VI Всероссийский форум.	Конкурс научных докладов и сообщений, исследовательских проектов	Директор Колледжа	100
Октябрь-декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»	«Я-профессионал»	Колледжовский этап отбора участников конкурса. (подача заявок в оргкомитет конкурса27.10 по 09.12)	Директор Колледжа	100
Октябрь, 2023г. Очно	Колледж «БКТ» -школьникам Города.	Фестиваль интеллектуальных игр для учащихся	Директор Колледжа	150

	Фестиваль интеллектуальных игр «Андромеда»	общеобразовательных учреждений г. Города и учащихся СПО.		
Ноябрь				
Ноябрь, 2023г.	Турнир по игре «Интеллектуальное шоу «Ворошиловский стрелок» для студентов Колледжа «БКТ».	Интеллектуальное шоу для студентов и учащихся колледжа Колледжа «БКТ». Создание студенческого интеллектуального объединения «Ворошиловский стрелок».	Директор Колледжа	20
Ноябрь, 2023г.	Колледж «БКТ» - студентамГорода. «Ворошиловский стрелок»	X чемпионат РФ по игре «Интеллектуальное шоу»- «Ворошиловский стрелок»	Директор Колледжа	150
Декабрь				
Декабрь, 2023г. Колледж «БКТ»	Колледж «БКТ» – жителямГорода.	Неделя познавательных лекций преподавателей, студентов и преподователей Колледжа по актуальным вопросам для школьников и жителей Города	Директор Колледжа	25
Январь				
Январь, 2024г. Колледж «БКТ»	Дискуссионный клуб будущих предпринимателей	«Значимость навыков Soft skills в успешном развитии бизнеса». встречи с практиками, дискуссии, мастер-классы.	Директор Колледжа	150
Февраль				
08.02.2024г. Колледж «БКТ»	День российской науки.	Студенческая научно-практическая конференция «Бизнес. Наука. Инновации».	Директор Колледжа	60
Февраль, 2024г. Колледж «БКТ»	Всемирный день науки «За мир и развитие» (ЮНЕСКО).	Чествование лучших студентов-участников научных проектов, победителей олимпиад за 2020-2024 уч.г. Вручение почетных дипломов	Директор Колледжа	150
Март				

Март, 2024г. Колледж «БКТ»Очно/ дистанционно	МежКолледжовская научно-практическаяконференция	«Студенческая наука негосударственных Колледжов России» Конференция.	Директор Колледжа	30
Март, 2024г. Колледж «БКТ»Очно/ дистанционно	«Золотая стажировка» Всероссийской акции «Время карьеры»	Внутри Колледжовский комплекс мероприятий по подготовке к участию в конкурсе.	Директор Колледжа	150
Апрель				
Апрель, 2024г. Очно/ Дистанционно	«Мой старт в бизнесе» в рамках подготовки к участию в Федеральном проекте «Время карьеры»	Конкурс студенческих стартапов, стажировок.	Директор Колледжа	100
Май				
Май, 2024г. Колледж «БКТ»	Неделя «Soft skills»	Открытый межКолледжовский конкурс среди студентов. Тренинги и мастер-классы по развитию коммуникативных, креативных навыков, стрессоустойчивости, умению работать с информацией, самоорганизации.	Директор Колледжа	35
Июнь				
Июль				

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

Курс внеурочной деятельности «Разговоры о важном»

Специальность: ***38.02.04***
Коммерция (по отраслям)
Квалификация выпускника:
менеджер по продажам
Форма обучения: ***очная***

Улан-Удэ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка…….2
Содержание курса внеурочной деятельности……..…....9
Планируемые результаты освоения внеурочной деятельности……12
Тематической планирование…….18

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа разработана в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов начального общего, основного общего и среднего общего образования, ориентирована на обеспечение индивидуальных потребностей обучающихся и направлена на достижение планируемых результатов освоения программы начального общего, основного общего и среднего общего образования с учётом выбора участниками образовательных отношений курсов внеурочной деятельности. Это позволяет обеспечить единство обязательных требований ФГОС во всём пространстве школьного образования: не только на уроке, но и за его пределами.

Задачей педагога, работающего по программе, является развитие у обучающегося ценностного отношения к Родине, природе, человеку, культуре, знаниям, здоровью.

Педагог помогает обучающемуся:

в формировании его российской идентичности;

в формировании интереса к познанию;

в формировании осознанного отношения к своим правам и свободам и уважительного отношения к правам и свободам других;

в выстраивании собственного поведения с позиции нравственных и правовых норм;

в создании мотивации для участия в социально-значимой деятельности;

в развитии у школьников общекультурной компетентности;

в развитии умения принимать осознанные решения и делать выбор;

в осознании своего места в обществе;

в познании себя, своих мотивов, устремлений, склонностей;

в формировании готовности к личностному самоопределению.

Нормативную правовую основу настоящей Примерной рабочей программы курса внеурочной деятельности «Разговоры о важном» составляют следующие документы.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 2 июля 2021 г. № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 31.05.2021 № 286 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования». (Зарегистрирован 05.07.2021 № 64100.)

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 31.05.2021 № 287 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования». (Зарегистрирован 05.07.2021 № 64101.)

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 18.07.2022 № 569 «О внесении изменений в федеральный государственный образовательный стандарт начального общего образования». (Зарегистрирован 17.08.2022 № 69676.)

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 18.07.2022 № 568 «О внесении изменений в федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования». (Зарегистрирован 17.08.2022 № 69675.)

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. №413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования».

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 12.08.2022 № 732 «О внесении изменений в федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования, утверждённый приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. № 413». (Зарегистрирован 12.09.2022 № 70034.)

Письмо Министерства просвещения Российской Федерации «О направлении методических рекомендаций по проведению цикла вне- урочных занятий «Разговоры о важном»» от 15.08.2022 № 03-1190.

Примерная рабочая программа по воспитанию для общеобразовательных организаций, одобренная решением федерального учебно-методического объединения по общему образованию. (Протокол от 23 июня 2022 г. № 3/22.)

Варианты реализации программы и формы проведения занятий

Программа может быть реализована в работе с обучающимися среднего общего образования — 68 часов.

Занятия по программе проводятся в формах, позволяющих обучающемуся вырабатывать собственную мировоззренческую позицию по

обсуждаемым темам (например, беседы, деловые игры, викторины, интервью, блиц опросы и т. д.).

Программа может быть реализована в течение одного учебного года, если занятия проводятся 1 раз в неделю.

Взаимосвязь с программой воспитания

Программа курса внеурочной деятельности разработана с учётом рекомендаций примерной программы воспитания. Это позволяет на практике соединить обучающую и воспитательную деятельность педагога, ориентировать её не только на интеллектуальное, но и на нравственное, социальное развитие ребёнка. Это проявляется:

в выделении в цели программы ценностных приоритетов;

в приоритете личностных результатов реализации программы внеурочной деятельности, нашедших своё отражение и конкретизацию

в примерной программе воспитания;

в интерактивных формах занятий для обучающихся, обеспечивающих их вовлечённость в совместную с педагогом и сверстниками деятельность.

Ценностное наполнение внеурочных занятий

В основе определения тематики внеурочных занятий лежат два принципа:

соответствие датам календаря;

значимость для обучающегося события (даты), которое отмечается в календаре в текущем году.

Даты календаря можно объединить в две группы:

Даты, связанные с событиями, которые отмечаются в постоянные числа ежегодно (государственные и профессиональные праздники, даты исторических событий). Например, День народного единства, День защитника Отечества, Рождество, День учителя, День российской науки и т.д.

Юбилейные даты выдающихся деятелей науки, литературы, искусства. Например, 165 лет со дня рождения К. Э. Циолковского, 160 лет со дня рождения К. С. Станиславского.

В программе предлагается несколько тем внеурочных занятий, которые не связаны с текущими датами календаря, но являются важными в воспитании школьника. К примеру: «Мы разные, мы вместе», «Забота о каждом: цифровая безопасность и гигиена школьника» и др.

Следует отметить, что внеурочные занятия входят в общую систему воспитательной работы образовательной организации, поэтому тематика и содержание должны обеспечить реализацию их назначения и целей: становление у обучающихся гражданско-патриотических чувств. Исходя из этого, в планируемых результатах каждого сценария внеурочного занятия выделяются нравственные ценности, которые являются предметом обсуждения. Основные ценности характеризуются следующим образом.

Историческая память

Историческая память — обязательная часть культуры народа и каждого гражданина;

историческая память соединяет прошлое, настоящее, позволяя сохранить и продолжить достижения, мудрость, опыт, традиции прошлых поколений;

историческая память есть культура целого народа, которая складывается из объединения индивидуальных переживаний и включает важнейшие нравственные качества: благодарность, уважение, гордость потомков за жизнь и подвиги предков.

Осознание этой нравственной ценности базируется на конкретном содержании занятия. Например, тема «День народного единства» рассматривается на известных исторических фактах — единение людей, когда Родина нуждается в защите в 1612 г.

Преемственность поколений

Каждое следующее поколение учится у предыдущего: осваивает, воссоздаёт, продолжает его достижения, традиции;

семья построена на сохранении преемственности поколений. Память о предыдущих поколениях бережно хранится в предметах, фотографиях, вещах и заключается в гуманном отношении к старшим поколениям.

Например, тема: «Мы разные, мы вместе». Обсуждается проблема: каждое поколение связано с предыдущими и последующими общей культурой, историей, средой обитания, языком общения. Каждый человек должен воспитывать в себе качества, которые были характерны для наших предков, людей далёких поколений: любовь к родной земле, малой родине, Отечеству.

Патриотизм — любовь к Родине

Патриотизм (любовь к Родине) — самое главное качества гражданина;

любовь к своему Отечеству начинается с малого — с привязанности к родному дому, малой Родине;

патриотизм строится на ответственности за судьбу своей родной земли; чувстве гордости за историю, культуру своего народа и народов

России.

Эта высшая нравственная ценность является приоритетной во всех сценариях «Разговоров о важном». В каждом сценарии в соответствии с содержанием раскрывается многогранность чувства патриотизма и его проявления в разных сферах человеческой жизни.

Доброта, добрые дела

Доброта — это способность (желание и умение) быть милосердным, поддержать, помочь без ожидания благодарности;

благотворительность — проявление добрых чувств; благотворительность была распространена в России в прошлые века, что стало сегодня примером для подражания.

Например, тема «Забота о каждом». Разговор о добрых делах граждан России в прошлые времена и в настоящее время, тема волонтёрства.

Семья и семейные ценности

Семья связана не только общим местом проживания, общим хозяйством, общими делами, но и значимыми ценностями — взаимопониманием, взаимоподдержкой, традициями и т. д.;

каждый член семьи имеет свои обязанности, но всегда готовы прийти на помощь другому: взять на себя его дела, проявить внимание,

оказать помощь друг другу;

учащийся должен ответственно относиться к своей семье, участвовать во всех её делах, помогать родителям;

семейные ценности всегда были значимы для народов России; семейные ценности представлены в традиционных религиях России.

Тема семьи, семейных взаимоотношений и ценностей является предметом обсуждения на занятиях, посвящённых темам: «День матери», «День отца», «День пожилых людей», «Традиционные семейные ценности» и др.

Культура России

Культура общества — это достижения человеческого общества, созданные на протяжении его истории;

российская культура богата и разнообразна, она известна и уважаема во всём мире;

культура представлена достижениями в материальной сфере (строительство, техника, предметы быта и др.), в духовной сфере (народное творчество, литература, изобразительное искусство, музыка, театр и др.), а также в этике, культуре взаимоотношений людей.

Темы, связанные с осознанием обучающимися этой социальной ценности, подробно и разносторонне представлены в «Разговорах о важном». Поэтому многие сценарии построены на чтении поэзии, обсуждении видео-

фильмов, произведений живописи и музыки: «День музыки», «Мечты», «Великие люди России: К. С. Станиславский», «День театра».

Наука на службе Родины

Наука обеспечивает прогресс общества и улучшает жизнь человека;

в науке работают талантливые, творческие люди, бесконечно любящие свою деятельность;

в России совершено много научных открытий, без которых невозможно представить современный мир.

О такой ценности общества и отдельно взятого человека учащиеся узнают в процессе обсуждения тем: «День российской науки», «165 лет со дня рождения К. Э. Циолковского», «День космонавтики: мы — первые».

Следует отметить, что многие темы внеурочных занятий выходят за рамки содержания, изучаемого на уроках, но это не означает, что учитель будет обязательно добиваться точного усвоения нового знания, запоминания и чёткого воспроизведения нового термина или понятия. Необходимо понимать, что на внеурочных занятиях как неучебных формируются определённые ценности: высшие нравственные чувства и социальные отношения. В течение года учащиеся много раз будут возвращаться к обсуждению одних и тех же понятий, что послужит постепенному осознанному их принятию.

Наличие сценариев внеурочных занятий не означает формального следования им. При анализе содержания занятия, которое предлагается в сценарии, педагог учитывает региональные, национальные, этнокультурные

особенности территории, где функционирует данная образовательная организация. Обязательно учитывается и уровень развития учащихся, их интересы и потребности. При необходимости, исходя из статуса семей обучающихся, целесообразно уточнить (изменить, скорректировать) и творческие задания, выполнение которых предлагается вместе с родителями, другими членами семьи.

Особенности работы педагога по программе

Личностное развитие ребёнка — главная цель педагога. Личностных результатов педагог может достичь, увлекая школьника совместной и интересной им обоим многообразной деятельностью, позволяющей раскрыть потенциал каждого; используя разные формы работы; устанавливая во время занятий доброжелательную, поддерживающую атмосферу; насыщая занятия ценностным содержанием.

Задача педагога, транслируя собственные убеждения и жизненный опыт, дать возможность школьнику анализировать, сравнивать и выбирать.

В приложениях к программе содержатся методические рекомендации, помогающие педагогу грамотно организовать деятельность школьников на занятиях в рамках реализации программы курса внеурочной деятельности

«Разговоры о важном».

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Знакомство с платформой «Россия — страна возможностей». Люди с активной жизненной позицией.

Родина — место, где ты родился. Патриотизм. Настоящая любовь подкрепляется делами.

Космос и космонавтика. Гражданский подвиг К. Э. Циолковского.

Международный день пожилых людей. Зрелый возраст – время новых возможностей. С добром в сердце.

Ценность профессии учителя. Основные качества наставника.

История возникновения праздника День отца. Патриархальная модель отцовства. XX век — ориентация на партнёрские отношения членов семьи. Мир музыки и балета. История русского балета. Известные композиторы, писавшие музыку для балета.

Семья. Рецепт семейного счастья. Семейный кодекс Российской Федерации.

История появления праздника День народного единства. Смутное время. Князь Дмитрий Пожарский и земский староста Кузьма Минин во главе ополчения. Связь иконы Божией Матери с историей освобождения Москвы. Примеры мирного единения народа.

Разнообразие культуры народов России. Традиции разных народов. Религиозная культура России: христианство, ислам, буддизм и др. Свобода вероисповедания. Взаимное уважение людей разных национальностей — основа межкультурного общения. Почему языки исчезают? Влияние

многоязычия на толерантность.

Мама — важный человек в жизни каждого. Мама — гарантия защищённости ребёнка. Эмоциональная связь с детьми. Легко ли быть мамой? Материнская любовь — сильнейшее чувство на земле.

Значение государственной символики для человека. История Российского флага. Значение триколора. Что такое гимн? Зачем он нужен? Уникальность нынешнего гимна России. История появления герба России.

Кто такой доброволец? Принципы добровольческой деятельности. Виды добровольческой деятельности. Платформа для добрых дел (dobro.ru). Волонтёрские истории.

Традиция чествования граждан, героически отличившихся в деле служения Отечеству. День георгиевских кавалеров. Учреждение ордена Святого

Георгия в 1769 г. Екатериной II. 9 декабря — день, когда чествуются герои нынешние и отдаётся дань памяти героям прошлых лет. Вечный огонь — символ памяти.

Значение слова «конституция». Роль Конституции в жизни человека. Какие главы российской Конституции важны для молодёжи? Права, которыми уже пользуются старшеклассники.

История праздника Рождества Христова. Рождественский пост, в чём его необходимость. Символы Рождества. Рождественские традиции в России и в других государствах.

Новый год — праздник всей семьи. Новогодние семейные традиции.

Новогодние приметы.

Правила безопасности и поведения в Интернете. Реальные угрозы Интернета (нежелательный контент, кибербулинг, трата денег, доступ к личной информации и т. д.). Какой информацией не стоит делиться в Сети. Проекты, программы, специальные курсы по кипербезопасности.

Начало блокады. Захват Шлиссельбурга немецкими войсками. Эвакуация населения. Ладожское озеро — дорога жизни. Блокадный паёк. Неписанные правила выживания. Спасительный прорыв кольца. Проект «Детская книга войны».

Театр — искусство многосоставное (в нём соединяются литература, музыка, актёрское мастерство, танцы, режиссура и даже этикет). Вклад К. С. Станиславского в театральное искусство. Основные идеи системы Станиславского.

Современное научное знание. Критерии научного знания: доказательность, проверяемость, значимость, воспроизводимость. Использование достижений науки в повседневной жизни. Увлечение наукой в школе. Открытия, которые сделали дети. Научная журналистика — возможность заниматься разной наукой.

Географические особенности и природные богатства России. Народы России. Единый перечень коренных малочисленных народов (47 этносов). Российская культура. Чем славится Россия?

Почитание защитников Отечества. «Советы молодому офицеру» ротмистра В. М. Кульчицкого.

Доброта. Добрыми рождаются или становятся? Как стать добрее? Смысл и значимость того, что вы делаете каждый день.

Связь праздника 8 Марта с именем Клары Цеткин. Освоение женщинами «мужских» профессий. Традиционность подхода «мужчина — добытчик, женщина — хранительница очага»: изменились ли роли?

Сергей Владимирович Михалков — поэт, драматург, баснописец, сказочник, сатирик, сценарист, общественный деятель.

Страсть С. В. Михалкова к стихотворчеству. Работа в армейской печати во времена Великой Отечественной войны. Решение правительства России о смене гимна. Вторая редакция текста гимна.

Красивейший полуостров с богатой историей. История Крымского полуострова. Значение Крыма. Достопримечательности Крыма.

Театр — особый вид искусства, который сближает людей. С 1961 г. отмечают День театра. Причины, по которым люди ходят в театр. Отличие театра от кино. Основы театрального этикета.

История появления праздника День космонавтики. Полёт Белки и Стрелки в августе 1960 г. Подготовка к первому полёту человека в космос. Полёт Гагарина. Выход А. Леонова в открытый космос.

Появление термина «геноцид». Геноцид советского народа и народов Европы во время Второй мировой войны. Международный военный трибунал в Нюрнберге. Конвенция ООН о предупреждении преступления геноцида и наказании за него. Геноцид в современном мире.

День земли — история праздника. Способы празднования Дня Земли.

Природоохранные организации. Знаки экологической безопасности. Состояние экологии — ответственность каждого человека.

Давняя история праздника труда. Трудовой день до 16 часов без выходных, скудный заработок, тяжёлые условия — причины стачек и забастовок. Требования рабочих. 1 мая 1886 года в Чикаго. Праздник Весны и Труда.

День Победы. План Барбаросса — замысел молниеносной войны. Могила Неизвестного Солдата.

19 мая 1922 года — День рождения пионерской организации. Цель её создания и деятельность. Распад пионерской организации. Причины, по которым дети объединяются.

Разные представления о счастье. Слагаемые счастья. Рецепт счастливой жизни.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Занятия в рамках программы направлены на обеспечение достижения школьниками следующих личностных, метапредметных и предметных образовательных результатов.

Личностные результаты *должны отражать:*

российскую гражданскую идентичность, патриотизм, уважение к своему народу, чувства ответственности перед Родиной, гордости за свой край, свою Родину, прошлое и настоящее многонационального народа России, уважение государственных символов (герб, флаг, гимн);

гражданскую позицию как активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности;

готовность к служению Отечеству, его защите;

сформированность мировоззрения, соответствующегосовременному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, а также различных форм общественного сознания, осознание своего места в поликультурном мире;

сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности;

толерантное сознание и поведение в поликультурном мире, готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения, способность противостоять идеологии экстремизма, национализма, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам и другим негативным социальным явлениям;

навыки сотрудничества со сверстниками, детьми младшего возраста, взрослыми в образовательной, общественно полезной, учебно- исследовательской, проектной и других видах деятельности;

нравственное сознание и поведение на основе усвоения общечеловеческих ценностей;готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на

протяжении всей жизни; сознательное отношение кнепрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности;

эстетическое отношение к миру, включая эстетику быта, научногои технического творчества,спорта, общественных отношений;

принятие и реализацию ценностей здорового и безопасного образа жизни, потребности в физическом самосовершенствовании, занятиях спортивно-оздоровительной деятельностью, неприятие вредных привычек:курения, употребления алкоголя, наркотиков;

бережное, ответственное и компетентное отношение к физическому и психологическому здоровью, как собственному, так и других людей, умение оказывать первую помощь;

осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем;

сформированность экологического мышления, понимания влияния социально-экономических процессов на состояние природной и социальной среды; приобретение опыта эколого-направленной деятельности;

ответственное отношение к созданию семьи на основе осознанного принятия ценностей семейной жизни.

Метапредметные результаты *освоения основной образовательной программы должны отражать:*

умение самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать

деятельность; использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях;

умение продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты;

владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач,применению различных методов познания;

готовность и способность к самостоятельной информационно- познавательной деятельности, владение навыками получения необходимой информации из словарей разных типов, умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников;

умение использовать средства информационных и коммуникационных технологий (далее - ИКТ) в решении когнитивных, коммуникативных и организационных задач с соблюдением требований эргономики, техники безопасности, гигиены, ресурсосбережения, правовых и этических норм, норм информационной безопасности;

умение определять назначение и функции различных социальныхинститутов;

умение самостоятельно оценивать и принимать решения, определяющие стратегию поведения, с учетом гражданских и нравственных ценностей;

владение языковыми средствами - умение ясно, логично и точно излагать свою

точку зрения, использовать адекватные языковые средства;

владение навыками познавательной рефлексии как осознания совершаемых действий и мыслительных процессов, их результатов и оснований, границ своего знания и незнания, новых познавательных задач и средств их достижения.

Предметные результаты освоения программы среднего общегообразования представленыс учетом специфики содержания предметных областей, затрагиваемых в ходе участия впрограмме «Разговоры о важном»:

Русский язык и литература: сформированность понятий о нормах русского литературного языка и применение знаний о них в речевой практике; владение навыками самоанализа и самооценки на основе наблюдений за собственной речью; владение умением анализировать текст с точки зрения наличия в нем явной и скрытой, основной и второстепенной информации; владение умением представлять тексты в виде тезисов, конспектов, аннотаций, рефератов, сочинений различных жанров; знание содержания произведений русской и мировой классической литературы, их историко-культурного и нравственно-ценностного влияния на формирование национальной и мировой; сформированность представлений об изобразительно-выразительных возможностях русского языка; сформированность умений учитывать исторический, историко-культурный контекст и контекст творчества писателя в процессе анализа художественного произведения; способность выявлять в художественных текстах образы, темы и проблемы и выражать свое отношение к ним в развернутых аргументированных устных иписьменных высказываниях.

Иностранные языки: владение знаниями о социокультурной спецификестраны/стран изучаемого языка и умение; умение выделять общее и

различноев культуре родной страны и страны/стран изучаемого языка; сформированность умения использовать иностранный язык как средство для получения информации из иноязычных источников в образовательных и самообразовательных целях.

История: сформированность представлений о современной исторической науке, ее специфике, методах исторического познания и роли в решении задач прогрессивного развития России в глобальном мире; владение комплексом знаний об истории России и человечества в целом, представлениями об общем и особенном в мировом историческом процессе; сформированность умений применять исторические знания в профессиональной и общественной деятельности, поликультурном общении; сформированность умений вести диалог, обосновывать свою точку зрения в дискуссии по исторической тематике.

Обществознание: сформированность знаний об обществе как целостной развивающейся системе в единстве и взаимодействии его основных сфер и институтов; владение умениями выявлять причинно-следственные, функциональные, иерархические и другие связи социальных объектов и процессов; сформированность представлений об основных тенденциях и возможных перспективах развития мирового сообщества в глобальном мире; сформированность представлений о методах познания социальных явлений и процессов; владение умениями применять полученные знания в повседневной жизни, прогнозировать последствия принимаемых решений; сформированность навыков оценивания социальной информации, умений поиска информации в источниках различного типа для реконструкции недостающих звеньев с целью объяснения и оценки разнообразных явлений ипроцессов

общественного развития.

География: владение представлениями о современной географической науке, ее участии в решении важнейших проблем человечества; владение географическим мышлением для определения географических аспектов природных, социально-экономических и экологических процессов и проблем; сформированность системы комплексных социально ориентированных географических знаний о закономерностях развития природы, размещения населения и хозяйства, о динамике и территориальных особенностях процессов, протекающих в географическом пространстве; владение умениямипроведения наблюдений за отдельными географическими объектами, процессами и явлениями, их изменениями в результате природных и антропогенных воздействий; владение умениями использовать карты разного содержания для выявления закономерностей и тенденций, получения нового географического знания о природных социально-экономических и экологических процессах и явлениях; владение умениями географического анализа и интерпретации разнообразной информации; владение умениями применять географические знания для объяснения и оценки разнообразных явлений и процессов, самостоятельного оценивания уровня безопасности окружающей среды, адаптации к изменению ее условий; сформированность представлений и знаний об основных проблемах взаимодействия природы и общества, о природных и социально-экономических аспектах экологических проблем.

Экономика: сформированность системы знаний об экономической сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства; понимание

значения этических норм и нравственных ценностей в экономической деятельности отдельных людей и общества; сформированность уважительного отношения к чужой собственности; владение навыками поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая Интернет; умение различать факты, аргументы и оценочные суждения; анализировать, преобразовывать и использовать экономическую информацию для решения практических задач в учебной деятельности и реальной жизни; понимание места и роли России в современной мировой экономике; умение ориентироваться в текущих экономических событиях в России и в мире.

Право: сформированность представлений о понятии государства, его функциях, механизме и формах; владение знаниями о понятии права, источниках и нормах права, законности, правоотношениях; сформированность представлений о Конституции Российской Федерации как основном законе государства, владение знаниями об основах правового статуса личности в Российской Федерации; сформированность умений применять правовые знания для оценивания конкретных правовых норм с точки зрения их соответствия законодательству Российской Федерации; сформированность навыков самостоятельного поиска правовой информации, умений использовать результаты в конкретных жизненных ситуациях.

Информатика: сформированность представлений о роли информации и связанных с ней процессов в окружающем мире; сформированность базовых навыков и умений по соблюдению требований техники безопасности, гигиены и ресурсосбережения при работе со средствами информатизации; понимания основ правовых аспектов использования компьютерных программ и работы вИнтернете.

Биология: владение основополагающими понятиями и представлениями о живой природе, ее уровневой организации и эволюции; уверенное пользование биологической терминологией и символикой; владение основными методами научного познания; сформированность собственной позиции по отношению к биологической информации, получаемой из разных источников, к глобальным экологическим проблемам и путям их решения.

Естествознание: сформированность представлений о целостной современной естественнонаучной картине мира, о природе как единой целостной системе, о взаимосвязи человека, природы и общества; о пространственно-временных масштабах Вселенной; владение знаниями о наиболее важных открытиях и достижениях в области естествознания, повлиявших на эволюцию представлений о природе, на развитие техники и технологий; сформированность умения применять естественнонаучные знания для объяснения окружающих явлений, сохранения здоровья, обеспечения безопасности жизнедеятельности, бережного отношения к природе, рационального природопользования, а также выполнения роли грамотного потребителя; сформированность представлений о научном методепознания природы и средствах изучения мегамира, макромира и микромира; сформированность умений понимать значимость естественнонаучного знаниядля каждого человека, независимо от его профессиональной деятельности, различать факты и оценки, сравнивать оценочные выводы, видеть их связь с критериями оценок и связь критериев с определенной системой ценностей.

Астрономия: сформированность представлений о строении Солнечной системы, эволюции звезд и Вселенной, пространственно-временных масштабах

Вселенной; сформированность представлений о значении астрономии в практической деятельности человека и дальнейшем научно- техническом развитии; осознание роли отечественной науки в освоении и использовании космического пространства и развитии международного сотрудничества в этой области.

Экология: сформированность представлений об экологической культуре как условии достижения устойчивого (сбалансированного) развития общества и природы, об экологических связях в системе "человек - общество - природа"; сформированность экологического мышления и способности учитывать и оценивать экологические последствия в разных сферах деятельности; владение умениями применять экологические знания в жизненных ситуациях, связанных с выполнением типичных социальных ролей; владение знаниями экологических императивов, гражданских прав и обязанностей в области энерго- и ресурсосбережения в интересах сохранения окружающей среды, здоровья и безопасности жизни; сформированность личностного отношения к экологическим ценностям, моральной ответственности за экологические последствия своих действий в окружающей среде; сформированность способности к выполнению проектов экологически ориентированной социальной деятельности, связанных с экологической безопасностью окружающей среды,

здоровьем людей и повышением их экологической культуры.

Основы безопасности жизнедеятельности: сформированность представлений о культуре безопасности жизнедеятельности, в том числе о культуре экологической безопасности как о жизненно важной социально- нравственной позиции личности, а также как о средстве, повышающем защищенность личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз, включая отрицательное влияние человеческого фактора; знание основ государственной системы, российского законодательства,

направленных на защиту населения от внешних и внутренних угроз; сформированность представлений о необходимости отрицания экстремизма, терроризма, других действий противоправного характера, а также асоциального поведения; сформированность представлений о здоровом образе жизни как о средстве обеспечения духовного, физического и социального благополучия личности; знание распространенных опасных и чрезвычайных ситуаций природного, техногенного и социального характера

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

(1 час в неделю)

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
День знаний / Россия — страна возможностей (1 час) «Мы — Россия. Возможности — будущее»	Знакомство с платформой «Россия — страна возможностей». Люди с активной жизненной позицией	Просмотр ролика «История успеха». Просмотр проморолика «Россия — страна возможностей». Просмотр видео приветствия амбассадоров. Видеоролик 1.https://razgovor.edsoo.ru/video/363/ Видеоролик 2. https://razgovor.edsoo.ru/video/364/ Видеоролик 3. https://razgovor.edsoo.ru/video/279/ Видеоролик 4. https://razgovor.edsoo.ru/video/440/ Презентация 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/knowledgeday-SPO-presentation.pdf
Наша страна — Россия (1 час) Мы сами создаём свою Родину	Родина — место, где ты родился. Патриотизм. Настоящая любовь подкрепляетсяделами	Ознакомление с мнением Н. Карамзина о патриотизме и ответы на вопросы: что такое патриотизм; как вы понимаете это слово; кто такой патриот? Работа с толковыми словарями: сравнение определений слова «патриотизм». Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/373/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/ourcountry-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/ourcountry-1011-1/index.html?back_url=/topic/10/grade/1011/ Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/ourcountry-1011-2/index.html?back_url=/topic/10/grade/1011/#/

165 лет со дня рождения К. Э. Циолковского (1 час)	Космос и космонавтика. Гражданский подвиг К.Э. Циолковского	Просмотр презентации об известных учёных в области воздухоплавания и освоения космоса, о жизненном пути и открытияхЦиолковского. Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/383/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/tsiolkovsky-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/tsiolkovsky-1011-1/index.html?back_url=/topic/6/grade/1011/#choose Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/tsiolkovsky-1011-2/index.html?back_url=/topic/6/grade/1011/#/
«Невозможное сегодня станет возможным завтра. (К. Э. Циолковский)»		Интерактивное задание. Сочинение на основе двух высказываний К. Э. Циолковского: Как ни сомнительны гипотезы, но если они дают возможность объединить известные явления и предсказывают новые, то они полезны. Новые идеи надо поддерживать. Немногие имеют такую смелость, но это очень драгоценное свойство людей. Интерактивное задание по ссылке https://razgovor.edsoo.ru/

День пожилых людей (1 час) «Обычаи и традиции моего народа: как прошлое соединяется с настоящим?»	Международный день пожилых людей. Зрелый возраст — время новых возможностей. С добром в сердце	Лекция на тему: «День пожилых людей» Просмотр видеоролика. Интерактивное задание«Сдобромв сердце» Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/393/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/olderpersonday-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/olderpersonday-1011-2/index.html?back_url=/topic/7/grade/1011/#/
День учителя (1 час) «Могу ли я научить других (наставничество)»	Ценность профессии учителя. Основные качества наставника	Работа с текстами о В. Ф. Шаталове, о качествах наставника. Интерактивное задание «Не только писатель, но и педагог». Интерактивное задание «Об учителе — в стихах» Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/403/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/teachersday-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/teachersday-89-1/index.html?back_url=/topic/8/grade/89/#cho

Продолжение

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
День отца (1 час) «Отчество — от слова „отец“»	История возникновения праздника День отца. Патриархальная модель отцовства. XX век — ориентация на партнёрские отношения членов семьи	Знакомство с историей возникновения праздника День отца просмотр презентации. Интерактивное задание «День отца» Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/413/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/fathersday-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/fathersday-1011-1/index.html?back_url=/topic/9/grade/1011/#/ Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/fathersday-1011-2/index.html?back_url=/topic/9/grade/1011/#/
День музыки (1 час) «Что мы музыкой зовём?»	Мир музыки и балета. История русского балета. Известные композиторы, писавшие музыку для балета	Участие в выполнении интерактивного задания по установлению соответствия между портретами известных людей искусства и кратким описанием их рода занятий Интерактивное задание «Об учителе — в стихах» Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/652/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/musicday-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-

		cdn.edsoo.ru/media/ie/musicday-1011-2/index.html?back_url=/topic/21/grade/1011/#/
Россия мировой лидер атомной отрасли(1 час) 10–11 классы: «Счастлив тот, кто счастлив у себя дома»	Семья. Рецепт семейного счастья. Семейный кодекс Российской Федерации	Просмотр видеоролика «атомной отрасли»). Просмотр презентации «Россия мировой лидер атомной отрасли» Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/655/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/atomiclesson-12-presentation.pdf
День народного единства (1 час) «Мы едины, мы — одна страна»	История появления праздника День народного единства. Смутное время. Князь Дмитрий Пожарский и земский староста Кузьма Минин во главе ополчения. Связь иконы Божией Матери с историей освобождения Москвы. Примеры мирного единения народа	История появления памятника Минину и Пожарскому на Красной площади в Москве. Работа в группах: поиск аргументов о том, что времена Минина и Пожарского действительно были смутными временами. Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/682/ Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/unityday-1011-3/index.html?back_url=/topic/23/grade/1011/#choose
Мы разные, мы вместе (1 час) «Языки и культураНародов России: единство в разнообразии»	Разнообразие культуры народов России. Традиции разных народов. Религиозная культура России: христианство, ислам, буддизм и др. Свобода вероисповедания. Взаимное уважение людей разных национальностей — основа межкультурного общения. Почему языки исчезают? Влияние многоязычия на толерантность	Рассказ об одном из исчезающих народов России. Участие в обсуждении: как людям разных культур, вероисповеданий уживаться между собой? Просмотр видео, просмотр презентации. Видеоролик 1. **https://razgovor.edsoo.ru/video/697/** Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/differenttogether-1011-presentation.pdf

		Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/differenttogether-1011-1/index.html?back_url=/topic/24/grade/1011/#/ Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/differenttogether-1011-2/index.html?back_url=/topic/24/grade/1011/#/
День матери (1 час) «Материнский подвиг»	Мама — важный человек в жизни каждого. Мама — гарантия защищённости ребёнка. Эмоциональная связь с детьми. Легко ли быть мамой? Материнская любовь — сильнейшее чувство на земле	Просмотр видео, просмотр презентации. Видеоролик 1. **https://razgovor.edsoo.ru/video/712/** Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/mothersday-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/mothersday-1011-3/index.html?back_url=/topic/25/grade/1011/#choose Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/mothersday-1011-4/index.html?back_url=/topic/25/grade/1011/#/

Продолжение

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
Символы России (Гимн, Герб) (1 час) «Государственные символы России: история и современность»	Значение государственной символики для человека. История Российского флага. Значение триколора. Что такое гимн? Зачем он нужен? Уникальность нынешнего гимна России. История появления герба России	Рассказ зачем нужна государственная символика страны. Просмотр видео, просмотр презентации. Видеоролик 1. **https://razgovor.edsoo.ru/video/727/** Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/russiansymbols-1011-presentation.pdf
День добровольца (1 час) «Жить — значит действовать. По одиночке или вместе»	Кто такой доброволец? Принципы добровольческой деятельности. Виды добровольческой деятельности. Платформа для добрых дел (dobro.ru). Волонтёрскиеистории	Самостоятельная работа с использованием возможностей Интернета: найти примеры безвозмездных поступков простых граждан и рассказать о них одноклассникам. Что делать, если ты или твои друзья хотят стать волонтёрами? Знакомство с платформой dobro.ru. Видеоролик 1. **https://razgovor.edsoo.ru/video/1243/** **Видеоролик 2.** **https://razgovor.edsoo.ru/video/1181/** Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/volunteers-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/volunteers-1011-1/index.html?back_url=/topic/27/grade/1011/ Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/volunteers-1011-

		2/index.html?back_url=/topic/27/grade/1011/
День Героев Отечества (1 час) 10–11 классы: «Память —основа совести и нравственности» (Д. Лихачев)	Традиция чествования граждан, героически отличившихся в деле служения Отечеству. День георгиевских кавалеров. Учреждение ордена Святого Георгия в 1769 г. Екатериной II. 9 декабря — день, когда чествуются герои нынешние и отдается дань памяти героям прошлых лет.Вечный огонь — символ памяти	Самостоятельная работа с использованием возможностей Интернета: найти примеры героев России. Видеоролик 1. **https://razgovor.edsoo.ru/video/1344/** Видеоролик 2 https://razgovor.edsoo.ru/video/1352/ Видеоролик 3. https://razgovor.edsoo.ru/video/1353/ Видеоролик 4. https://razgovor.edsoo.ru/video/1354/

День Конституции (1 час) «Повзрослеть — этозначит чувствовать ответственность за других». (Г. Купер)	Значение слова «конституция». Роль Конституции в жизни человека. Какие главы российской Конституции важны для молодёжи? Права, которыми уже пользуются старшеклассники	Самостоятельная работа с использованием возможностей Интернета: изучение Конституции. Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/1308/ Видеоролик 2. https://razgovor.edsoo.ru/video/1313/ Видеоролик 3. https://razgovor.edsoo.ru/video/1284/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/constitution-1011-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/constitution-1011-1/index.html?back_url=/topic/28/grade/1011/
Рождество (1 час) «Светлый праздник Рождества»	История праздника Рождества Христова. Рождественский пост, в чём его необходимость. Символы Рождества. Рождественские традиции в России и в других государствах	Вспомнить, как можнобольше символов Рождества. Участие в обсуждении рождественских традиций. Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/1512/ Видеоролик 2. https://razgovor.edsoo.ru/video/1463/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/%D1%81hristmas-14-presentation.pdf Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/%D1%81hristmas-12-1/index.html?back_url=/topic/31/grade/12/ Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/%D1%81hristmas-12-2/index.html?back_url=/topic/31/grade/12/ Интерактивный элемент 3. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/%D1%81hristmas-12-3/index.html?back_url=/topic/31/grade/12/ Интерактивный элемент 4. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/%D1%81hristmas-12-4/index.html?back_url=/topic/31/grade/12/

Тема нового года. Семейные праздники и мечты (1 час) «Полёт мечты»	Новый год —праздник всей семьи. Новогодние семейные традиции. Новогодние приметы	Назовите семейные традиции, которые связаны с Новым годом?». Обмен мнениями: сбываются ли желания, загаданные в новогоднюю ночь? Видеоролик 1. https://razgovor.edsoo.ru/video/1452/ Видеоролик 2. https://razgovor.edsoo.ru/video/1440/ Интерактивный элемент 1. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/newyear-1011-1/index.html?back_url=/topic/30/grade/1011/ Интерактивный элемент 2. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/newyear-1011-2/index.html?back_url=/topic/30/grade/1011/ Интерактивный элемент 3. https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/ie/newyear-1011-3/index.html?back_url=/topic/30/grade/1011/

Продолжение

Темы	Основное содержание	Деятельность школьников
Цифровая безопасность и гигиена школьника (1 час) «Кибербезопасность: основы»	Правила безопасности и поведения в Интернете. Реальные угрозы Интернета (нежелательный контент, кибербулинг, трата денег, доступ к личной информации и др.). Какой информацией не стоит делиться в Сети. Проекты, программы, специальные курсы по кипербезопасности	Изучение информации о цифровой безопасности и гигиены школьника. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
День снятия блокады Ленинграда (1 час) «Ты выжил, городна Неве…»	Начало блокады. Захват Шлиссельбурга немецкими войсками. Эвакуация населения. Ладожское озеро — дорога жизни. Блокадный паёк. Неписанные правила выживания. Спасительный прорыв кольца. Проект «Детская книга войны»	Самостоятельная работа ответить на вопрос «Что вы знаете о блокаде Ленинграда?». Прочитать и подумать над неписанными правилами выживания: Не съедать весь выданный хлеб сразу. Стоя в очереди за продовольствием, люди прижимались друг к другу: с одной стороны, чтобы не пропускать полукриминальных личностей, а с другой — что-бы сохранить тепло. При бомбардировках люди знали, где находится бомбоубежище и какой путь

		является наиболее безопасным. На улицах размещали таблички «Граждане! При артобстреле эта сторона улицы наиболееопасна!». 4. Не ложиться и всё время что-то делать. Беседа о том, что ещё помогало людям выстоять в блокадном городе. Знакомство с отрывком из дневникаЮры Рябинина, жившем в Ленинградево время блокады. Работа в группах «В поисках смысла…» Участие в обсуждении смысла слов Д. Лихачёва: «Только умирающий от голода живёт настоящей жизнью, можетсовершить величайшую подлость и величайшее самопожертвование, не боясь смерти. И мозг умирает последним: тог- да, когда умерла совесть, страх, способность двигаться, чувствовать у однихи когда умер эгоизм, чувство самосохранения, трусость, боль — у других» Видеоролик 1. **https://razgovor.edsoo.ru/video/1560/** Видеоролик 2 https://razgovor.edsoo.ru/video/1546/ Видеоролик 3. https://razgovor.edsoo.ru/video/1547/ Видеоролик 4. https://razgovor.edsoo.ru/video/1548/ Презентация https://razgovor-cdn.edsoo.ru/media/file/blockade-1011-presentation.pdf
160 лет со дня рождения К. С. Станиславского (Великие люди России) (1 час)	Театр — искусство многосоставное (в нём соединяются литература, музыка, актёрское мастерство, танцы, режиссура и да- же этикет). Вклад К. С. Станиславского в театральное искусство. Основные идеисистемы Станиславского	Прослушивание о театре и его роли в жизни человека. Работа в парах: можно ли идеи Станиславского использовать в другой профессии. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание

«С чего начинается театр?»		https://razgovor.edsoo.ru/.

Продолжение

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
День российской науки (1 час) «Ценность научного познания»	Современное научное знание. Критерии научного знания: доказательность, проверяемость, значимость, воспроизводимость. Использование достижений науки в повседневной жизни. Увлечение наукой в школе. Открытия, которые сделали дети. Научная журналистика — возможность заниматься разной наукой	Самостоятельная работа: возможность заниматься наукой, какие виды деятельности приближены к научной, как можно объяснить утверждение О. де Бальзака о том, что ключом ко всякой науке является вопросительный знак. Знакомство с открытиями, которые сделали студенты. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
Россия и мир (1 час) «Россия в мире»	Географические особенности и природные богатства России. Народы России. Единый перечень коренных малочисленных народов (47 этносов). Российская культура. Чем славится Россия?	Самостоятельная работа: узнать о причинах исчезновения малочисленных народов России. Участие в мозговом штурме: как сохранить Россию для будущих поколений. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
День защитника Отечества (День Армии) (1 час)	Почитание защитников Отечества. «Советы молодому офицеру» ротмистра В. М. Кульчицкого	Самостоятельная работа «Что вы знаете о Дне защитника Отечества?». Знакомство с выдержками из «Советов молодому офицеру» ротмистра В. М. Кульчицкого — обсуждение их.
Забота о каждом (1 час) «Нет ничего невозможного»	Доброта. Добрыми рождаются или становятся? Как стать добрее? Смысл и значимость того, что вы делаете каждый день	Изучаем мнение: знакомимся с рекомендациями психолога «Как стать добрым человеком». Беседа о том, что делает нашу жизнь наполненной смыслом. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
Международный женский день (1 час) «Букет от коллег»	Связь праздника 8 Марта с именем Клары Цеткин. Освоение женщинами «мужских» профессий. Традиционность подхода «мужчина — добытчик, женщина — хранительница очага»: изменились ли роли?	Самостоятельная работа узнать о роли женщины в семье и в обществе. Тест «8 Марта». Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
Гимн России (110 лет со дня рождения советского писателя и поэта, автора слов гимнов Российской Федерации и СССР С. В. Михалкова) (1 час) «Гимн России»	Сергей Владимирович Михалков — поэт, драматург, баснописец, сказочник, сатирик, сценарист, общественный деятель. Страсть С. В. Михалкова к стихотворчеству. Работа в армейской печати во время Великой Отечественной войны. Решение правительства России о смене гимна. Вторая редакция текста гимна	Самостоятельная работа: знакомство с ключевыми моментами жизни С. В. Михалкова. Работа в группах: предположим, вам поручили создать личную страничку Михалкова в Интернете. Какую информацию вы бы в неё поместили? Участие в беседе о том, почему, несмотря на большое количество претендентов, для последней редакции гимна выбрали стихи именно С. В. Михалкова?
День воссоединения Крыма с Россией (1 час) 10–11 классы: «Крым на карте России»	Красивейший полуостров с богатой историей. История Крымского полуострова. Значение Крыма. Достопримечательности Крыма	Самостоятельная работа изучение о географическом положении Крыма с использованием карты. Самостоятельная работа по изучениюинформации по истории Крыма. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
Темы	**Основное содержание**	**Деятельность студента**

Всемирный день театра **(1 час)** «Искусство — это не что, а как». (А. Солженицын)	Театр — особый вид искусства, который сближает людей. С 1961 г. отмечают День театра. Причины, по которым люди хо-дят в театр. Отличие театра от кино. Ос- новы театрального этикета	Самостоятельная работа: отметить вопросы, ответы на которые не известны. Что означает слово «театр»? Что является символом театра? Какая страна считается родоначальницей современного театра? Кого можно считать первыми русскими театральными артистами? При каком царе появился первый балаган (профессиональный театр)? В каком веке был основан крепостной театр Шереметевых? Анализ ответов на вопросы, которые вызвали затруднение. Участие в дискуссии о том, любой ли человек может посещать театр или для этого нужна подготовка? Можно ли утверждать, что спектакль по-настоящему рождается тогда, когда есть зритель? Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
День космонавтики. Мы — первые (1 час) «Как войти в историю? (ко дню космонавтики)»	История появления праздника День космонавтики. Первые попытки запуска собак в космос в 1951 г. Полёт Белки и Стрелки в августе 1960 г. Подготовка к первому полёту человека в космос. По-лёт Гагарина. Выход А. Леонова в открытый космос	Самостоятельная работа: знакомство с нештатными ситуациями, которые случились во время выхода А. Леонова в открытый космос; обсуждение морального состояния лётчика и качеств личности, которые помогли ему не растеряться в сложившихся обстоятельствах
Память о геноциде советского народа нацистами и их пособниками (1 час) «Есть такие вещи, которые нельзя простить?»	Появление термина «геноцид». Геноцид советского народа и народов Европы во время Второй мировой войны. Международный военный трибунал в Нюрнберге. Конвенция ООН о предупреждении преступления геноцида и наказании за него. Геноцид в современном мире	Прослушивание информации какими признаками характеризуется геноцид. Составление «облака тегов» к понятию «геноцид». О Нюрнбергском процессе. Участие в дискуссии о причинах геноцида и способах его предотвращения. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
День Земли (Экология) (1 час)	День Земли — история праздника. Способы празднования Дня Земли. Природоохранные организации. Знаки экологической безопасности. Состояние	Истории появления праздника.

Окончание

Темы	Основное содержание	Деятельность студента
«Экологично VSвредно»	экологии — ответственность каждого человека	Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
День труда (1 час) «Если ты не умеешь использовать минуту, ты зря проведёшь и час, и день, и всю жизнь». (А. Солженицын)	Давняя история Праздника труда. Трудовой день до 16 часов без выходных, скудный заработок, тяжёлые условия — при- чины стачек и забастовок. Требования рабочих. 1 мая 1886 г. в Чикаго. Праздник Весны и Труда	Участие во вступительной беседе об истории праздника. Блицопрос «Владеете ли вы элементарными трудовыми навыками?» Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
День Победы. Бессмертный полк (1 час)	День Победы. План Барбаросса — замы- сел молниеносной войны. Могила Неизвестного Солдата	Участие в беседе о том, чем для ветеранов войны, тружеников тыла являетсяДень Победы: праздником, днём скорби,днём памяти? Знакомство с подвигом Николая Сиротинина, обсуждение.

«Словом можно убить, словом можно спасти, словом можно полки за собой повести...»		Знакомство в причинах появления Могилы Неизвестного Солдата
День детских общественных организаций (1 час) «О важности социальной активности»	19 мая 1922 г. — день рождения пионерской организации. Цель её создания и деятельность. Распад пионерской организации. Причины, по которым дети объединяются	Знакомство о пионерской организации. Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.
Про счастье (1 час) «Счастлив не тот, кто имеет всё самое лучшее, а тот, кто извлекает всё лучшее из того, то имеет». (Конфуций)	Разные представления о счастье. Слагаемые счастья. Рецепт счастливой жизни	Знакомство с понятиями «Слагаемые счастья: любовь; семья; успех; самореализация;финансовое благополучие. Этого доста- точно?» Просмотр видео, просмотр презентации. Интерактивное задание https://razgovor.edsoo.ru/.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
АНО ПО «БКТ»
М.Е.Какаулина
10.01.2023 г.

ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Уровень подготовки: базовая
Форма подготовки: очная
Квалификация: менеджер по продажам

Улан-Удэ 2023

СОДЕРЖАНИЕ

1 Общие положения 4

2 Паспорт программы государственной аттестации 6

3 Структура и содержание государственной итоговой аттестации 9

4 Условия реализации программы государственной итоговой аттестации 14

5 Контроль и оценка результатов государственной итоговой аттестации 15

Приложение А Примерная квалификационных работ по Коммерция (по отраслям)

Приложение Б Критерии квалификационных работ

Приложение В (шаблон титульного листа ВКР)

Приложение Г (лист соответсвия ВКР)

Приложение Д (шаблон график ВКР)

Приложение Е (шаблон задание ВКР)

Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации (ГИА) разработана всоответствии со следующими нормативными документами:

Федеральные законы:

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в РоссийскойФедерации»;

Постановления Правительства Российской Федерации:

Постановление Правительства Российской Федерации от 18.11.2013 г. №1039 «Обутверждении Положения о государственной аккредитации образовательной деятельности».

Приказы Министерства образования и науки Российской Федерации:

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 N 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 17.05.2012 №413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднегообщего образования»;

Приказ Министерства образования и науки РФ от 28 мая 2014 г. N 594 «Об утверждении Порядка разработки примерных основных образовательных программ, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных образовательных программ»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.06.2013 № 464 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

Приказ Министерства образования и науки РФ от 23 января 2014 г. N 36 «Об утверждении Порядка приема на обучение по образовательным программам среднего профессионального образования»;

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 апреля 2013 г. N 291 «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования»;

Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 8 ноября 2021г. № 800 «Об утверждении порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

Нормативно-методические документы Министерства образования и науки Российской Федерации; Министерства образования и науки Республики Бурятия;

Устав АНО ПО «БКТ»;

Локальные нормативные акты, организационно-методические документы системы менеджмента качества АНО ПО «БКТ».

Программа государственной итоговой аттестации устанавливает правила организации и проведения в государственном бюджетном профессиональном

образовательном учреждении «Байкальский колледж технологий» (АНО ПО «БКТ») государственной итоговой аттестации студентов (далее - студенты, выпускники), завершающих освоение программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, включая формы государственной итоговой аттестации, требования к использованию средств обучения и воспитания, средств связи при проведении государственной итоговой аттестации, требования, предъявляемые к лицам, привлекаемым к проведению государственной итоговой аттестации, порядок подачи и рассмотрения апелляций, изменения и (или) аннулирования результатов государственной итоговой аттестации.

В соответствии с федеральным законом от 29.12.2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ч.1,ст.59) государственная итоговая аттестация является формой оценки ступени и уровня освоения обучающимися образовательной программы.

Программа ГИА разработана с учетом выполнения следующих принципов и требований:

проведение государственной итоговой аттестации предусматривает открытость и демократичность на этапах разработки и проведения, вовлечение в процесс подготовки и проведения преподавателей и работодателей, многократную экспертизу и корректировку всех компонентов аттестации;

содержание аттестации учитывает уровень требований стандарта по специальности –базовый.

Обеспечение проведения государственной итоговой аттестации по специальности
38.02.04 Коммерция (по отраслям) осуществляется колледжем.

Колледж использует необходимые для организации образовательной деятельности средства при проведении государственной итоговой аттестации студентов.

Студентам и лицам, привлекаемым к государственной итоговой аттестации, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Государственная экзаменационная комиссия (далее - ГЭК) формируется из преподавателей образовательной организации, имеющих высшую или первую квалификационную категорию; лиц, приглашенных из сторонних организаций: преподавателей, имеющих высшую или первую квалификационную категорию, представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

Состав ГЭК утверждается распорядительным актом образовательной организации. Возглавляет ГЭК председатель, который организует и контролирует деятельность ГЭК, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Программа ГИА, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний утверждаются образовательной организацией после их обсуждения на заседании педагогического совета образовательной организации с участием председателя ГЭК.

Председателем ГЭК образовательной организации утверждается лицо, не

работающее в образовательной организации, из числа:

руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих ученую степень и (или) ученое звание;

руководителей или заместителей руководителей организаций, осуществляющих образовательную деятельность по профилю подготовки выпускников, имеющих высшую квалификационную категорию;

ведущих специалистов - представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников.

Руководитель образовательной организации является заместителем председателя ГЭК.

К государственной итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план, если иное не установлено порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательной программе.

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа / дипломный проект). Обязательное требование
соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Лицам, успешно прошедшим государственную итоговую аттестацию по образовательной программе среднего профессионального образования, выдается диплом о среднем профессиональном образовании, подтверждающий получение среднего профессионального образования и квалификацию по специальности среднего профессионального образования.

Лицам, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть образовательной программы среднего профессионального образования и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому образовательной организацией.

Паспорт программы государственной аттестации

Область применения программы

Настоящая программа государственной итоговой аттестации является частью образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена - в соответствии с ФГОС СПО по специальности
Коммерция (по отраслям).

Содержание государственной итоговой аттестации исходит от вида профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована ППССЗ, и готовности выпускника решатьсоответствующие профессиональные задачи.

ППССЗ по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** направлена на следующиевиды профессиональной деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих

Предпринимательство в коммерции.

Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целями государственной итоговой аттестации является определение соответствия результатов освоения студентами образовательной программы среднего профессионального образования требованиям федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования; установление уровня сформированных профессиональных и общих компетенций, обеспечивающие соответствующую квалификацию и уровень образования обучающихся по видам профессиональной деятельности.

В результате государственной итоговой аттестации студент должен подтвердить овладение профессиональными компетенциями (ПК) и общими компетенциями (ОК).

НАИМЕНОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ	
Код	Краткое содержание/определение и структура компетенции по видам профессиональной деятельности
1	2
	ОБЩИЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 8	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.";

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ	
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10.	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	
ПК 2.1.	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.2.	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3.	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК 2.4.	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5.	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6.	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8.	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации

ПК 2.9.	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров	
ПК 3.1.	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
ПК 3.2.	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3.	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4.	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5.	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6.	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7.	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8.	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю

Объем времени на выполнение и защиту выпускной квалификационной работы(ВКР)

Количество часов, отводимое на государственную итоговую аттестацию: всего - 6 недель, в том числе:

выполнение выпускной квалификационной работы - 4 недели;

защита выпускной квалификационной работы - 2 недели.

Сроки проведения государственной итоговой аттестации

Сроки выполнения ВКР:с «_____»___20_г. по «__»_____20_г.

Сроки защиты ВКР:с «_»_____20__г. по «__»_____20__г.

Структура и содержание государственной итоговой аттестации

Государственная итоговая аттестация включает подготовку и защиту выпускной квалификационной работы (дипломная работа / дипломный проект).

Обязательное требование - соответствие тематики выпускной квалификационной работы содержанию одного или нескольких профессиональных модулей.

Цель защиты ВКР - установление соответствия результатов освоения студентами образовательной программы СПО, соответствующим требованиям ФГОС СПО.

Подготовка и защита ВКР способствует систематизации, расширению освоенных во время обучения знаний по общепрофессиональным дисциплинам, профессиональным модулям и закреплению знаний выпускника по специальности при решении разрабатываемых в выпускной квалификационной работе конкретных задач, а также выяснению уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе и направлены на проверку качества полученных обучающимся знаний и умений, сформированности общих и профессиональных компетенций, позволяющих решать профессиональные задачи.

Форма и условия проведения государственной итоговой аттестации, требования к выпускным квалификационным работам, а также критерии оценки знаний доводятся до сведения студентов заведующим отделением не позднее, чем за шесть месяцев до начала ГИА.

Тематика выпускных квалификационных работ (ВКР)

Темы ВКР определяются образовательной организацией и должны отвечать современным требованиям развития высокотехнологичных отраслей науки, техники, производства, экономики, культуры и образования, иметь практико-ориентированный характер.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы ВКР, в том числе предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения. При этом тематика ВКР должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программуСПО.

Перечень тем разрабатывается преподавателями образовательных организаций и обсуждается на заседании учебно-методического объединения. Целесообразно перечень тем согласовывать с представителями работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников в рамках профессиональных модулей.

Для подготовки ВКР студенту назначается руководитель и, при необходимости, консультанты.

Экспертиза на соответствие требованиям ФГОС СПО, разработанных заданий на ВКР, основных показателей оценки результатов выполнения и защиты работ осуществляется на заседании научно-методического совета образовательной организации.

ВКР должна иметь актуальность, новизну и практическую значимость и выполняться, по возможности, по предложениям (заказам) предприятий, организаций, инновационных компаний, высокотехнологичных производств или образовательных организаций.

Выполненная выпускная квалификационная работа в целом должна:

соответствовать разработанному заданию;

включать анализ источников по теме с обобщениями и выводами, сопоставлениями иоценкой различных точек зрения;

продемонстрировать требуемый уровень профессиональной подготовки выпускника, его способность и умение применять на практике освоенные знания, практические умения, общие и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО.

ВКР выполняется выпускником с использованием собранных им лично материалов, в том числе в период прохождения преддипломной практики, а также работы над выполнениемкурсовой работы (проекта).

При определении темы ВКР следует учитывать, что ее содержание может основываться:

на обобщении результатов выполненной ранее обучающимся курсовой работы (проекта), если она выполнялась в рамках соответствующего профессионального модуля;

на использовании результатов выполненных ранее практических заданий.

Выбор темы ВКР обучающимся осуществляется до начала производственной практики (преддипломной), что обусловлено необходимостью сбора практического материала в периодее прохождения.

Примерная тематика ВКР представлена в Приложении А.

Организация государственной итоговой аттестации

Перечень тем выпускных квалификационных работ, закрепление их за студентами, назначение руководителей и консультантов по отдельным частям ВКР (экономическая, графическая, исследовательская, экспериментальная, опытная и т.п. части) осуществляются распорядительным актом образовательной организации.

К каждому руководителю ВКР может быть одновременно прикреплено не более восьми выпускников.

В обязанности руководителя ВКР входят:

разработка задания на подготовку ВКР;

разработка совместно с обучающимися плана ВКР;

оказание помощи обучающемуся в разработке индивидуального графика работы навесь период выполнения ВКР;

консультирование обучающегося по вопросам содержания и последовательностивыполнения ВКР;

оказание помощи обучающемуся в подборе необходимых источников;

контроль хода выполнения ВКР в соответствии с установленным графиком в форме регулярного обсуждения руководителем и обучающимся хода работ;

оказание помощи (консультирование обучающегося) в подготовке презентации идоклада для защиты ВКР;

предоставление письменного отзыва на ВКР.

Задание для каждого обучающегося разрабатывается в соответствии с утвержденной темой.

Задание на ВКР рассматривается на заседании УМО, подписывается руководителем ВКР и утверждается первым заместителем директора.

В отдельных случаях допускается выполнение ВКР группой обучающихся. При этом индивидуальные задания выдаются каждому обучающемуся.

Задание на ВКР выдается обучающемуся не позднее чем за две недели до начала производственной практики (преддипломной).

По завершении обучающимся подготовки ВКР руководитель проверяет качество работы, подписывает ее и вместе с заданием и своим письменным отзывом передает заведующему отделением.

В отзыве руководителя ВКР указываются характерные особенности работы, ее достоинства и недостатки, а также отношение обучающегося к выполнению ВКР, проявленные (не проявленные) им способности, оцениваются уровень освоения общих и профессиональных компетенций, знания, умения обучающегося, продемонстрированные им при выполнении ВКР, а также степень самостоятельности обучающегося и его личный вклад в раскрытие проблем и разработку предложений по их решению. Заканчивается отзыв выводом о возможности (невозможности) допуска ВКР к защите.

В обязанности консультанта ВКР входят:

руководство разработкой индивидуального плана подготовки и выполнения ВКР в части содержания консультируемого вопроса;

оказание помощи обучающемуся в подборе необходимой литературы в части содержания консультируемого вопроса;

контроль хода выполнения ВКР в части содержания консультируемого вопроса.

Структура выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа является итоговой квалификационной работой, оценивается по теоретической ценности, актуальности темы и прикладному значению полученных результатов, но и по уровню подготовки этой работы, который находит свое отражение в его структуре.

Структура ВКР – это последовательность расположения ее основных частей, к которым относят основной текст (т.е. главы и параграфы), а также части ее справочно- сопроводительного аппарата. Объем ВКР должен быть подготовлен в пределах 40-50 страниц машинописного текста (без приложений).

Структура ВКР обеспечивать внутреннюю логическую связь, чтобы наиболее убедительно раскрыть творческий замысел автора. Структура ВКР состоит из следующих основных элементов:

титульный лист (Приложение в);

содержание;

введение;

основная часть (состоит из двух глав, в каждой главе 2-4 параграфа);
заключение;
список использованных источников;
приложения.

Титульный лист является первой страницей ВКР работы и заполняется по строго определенным правилам, принятым в колледже.

Введение. В введении обосновываются актуальность выбранной темы, цель и содержание поставленных задач, формулируются объект и предмет исследования, указывается избранный метод исследования, сообщается, в чем заключаются теоретическая значимость и прикладная ценность полученных результатов, а также отмечаются положения, которые выносятся на защиту. Обязательным элементом введения является формулировка объекта и предмета исследования. Объект – это процесс или явление, порождающие проблемную ситуацию и избранные для изучения. Предмет – это то, что находится в границах объекта.

Объект и предмет исследования как категории научного процесса соотносятся между собой как общее и частное. В объекте выделяется та его часть, которая служит предметом исследования. Именно на него и направлено основное внимание выпускника, именно предмет исследования определяет тему ВКР, которая обозначается на титульном листе как ее заглавие. *Актуальность.* При описании актуальности выполненной работы указывается главное суть проблемы, из чего будет видна актуальность темы.

Состояние вопроса по выбранной теме. В состоянии вопроса приводится краткий обзор литературы, на основании которого приводится вывод, что именно данная тема еще не рас-крыта (или раскрыта лишь частично или не в том аспекте) и потому нуждается в дальнейшей разработке.

Формулировка научной проблемы сопровождается доказательством того, что часть этой проблемы, которая является темой данной ВКР, еще не получила своей разработки и освещения в специальной литературе, переходят к формулировке цели предпринимаемого исследования, а также указывают конкретные задачи, которые предстоит решать в соответствии с этой целью.

Формулировки поставленных задач должна проводится особо тщательно, поскольку описание их решения должно составлять содержание глав ВКР. Это важно также потому, что заголовки таких глав рождаются именно из формулировок задач предпринимаемого исследования.

Объем введения должен быть в пределах 4-5 страниц.

В **основной части ВКР** подробно рассматриваются методика и техника исследования и обобщаются результаты. Все материалы, сопровождающие решения научной задачи, выносятся в приложения.

Содержание глав основной части должно точно соответствовать теме ВКР и полностью ее раскрывать. Эти главы должны показать умение выпускника сжато, логично и аргументировано излагать материал, изложение и оформление которого должны соответствовать требованиям,

предъявляемым к выпускным квалификационным работам.

Основная часть ВКР включает главы (параграфы, разделы) в соответствии с логической структурой изложения. Название главы не должно дублировать название темы, а название параграфов - название глав. Формулировки должны быть лаконичными и отражать суть главы (параграфа).

Основная часть ВКР должна содержать, как правило, две главы.

Первая глава посвящается теоретическим аспектам изучаемого объекта и предмета ВКР. В ней содержится обзор используемых источников информации, нормативной базы по теме ВКР. В этой главе могут найти место статистические данные, построенные в таблицы играфики.

Вторая глава посвящается анализу практического материала, полученного во время производственной практики (преддипломной). В этой главе содержится:

анализ конкретного материала по избранной теме;

описание выявленных проблем и тенденций развития объекта и предмета изученияна основе анализа конкретного материала по избранной теме;

описание способов решения выявленных проблем.

В ходе анализа могут использоваться аналитические таблицы, расчеты, формулы,схемы, диаграммы и графики.

Заключение. Часть ВКР, выполняющая роль концовки, обусловленной логикой проведения исследования, которая носит форму синтеза накопленной в основной части научной информации. Этот синтез – последовательное, логически стройное изложение полученных итогов и их соотношение с общей целью и конкретными задачами, поставленными и сформулированными во введении. Текст заключения не должен дублировать содержание выводов. В заключении ВКР формулируются общие выводы, отражающие наиболее значимые результаты проведенной работы, и предлагаются конкретные рекомендации по теме исследования. Заключение не должно составлять более пяти страниц текста. Заключение лежит в основе доклада студента на защите.

Список использованных источников отражает перечень источников, которые использовались при написании ВКР (не менее 20), составленный в следующем порядке:

федеральные законы (в очередности от последнего года принятия к предыдущим);

указы Президента Российской Федерации (в той же последовательности);

постановления Правительства Российской Федерации (в той же очередности);

иные нормативные правовые акты;

иные официальные материалы (резолюции-рекомендации международных организаций и конференций, официальные доклады, официальные отчеты и др.);

монографии, учебники, учебные пособия (в алфавитном порядке);

иностранная литература;

интернет-ресурсы.

Приложения могут состоять из дополнительных справочных материалов, имеющих вспомогательное значение, например: копий документов, выдержек из отчетных материалов, статистических данных, схем, таблиц, диаграмм, программ, положений и т.п. Приложение оформляется отдельно шрифтом 12, интервалом 1.

Требования к оформлению выпускной квалификационной работы

ВКР считается завершенной, если она содержит все структурные элементы, включает разработку всех разделов основной части и оформлена в соответствии с требованиями стандартов.

Оформление ВКР должно соответствовать требованиям следующих стандартов: ГОСТ 2.105-95 ЕСКД. Общие требования к текстовым документам; ГОСТ 7.32-2001 СИБИД. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления.

Оформление ВКР осуществляется силами самого выпускника по единому образцу и в переплетенном виде сдается в комиссию по допуску к защите, вместе с электронным вариантом.

Способ выполнения текста. Содержание ВКР излагается на одной стороне белой писчей бумаги стандартного размера (формат А4 – 210х297мм).

Выпускная квалификационная работа оформляется на компьютере в текстовом редакторе Microsoft Word.

Допуск к защите выпускной квалификационной работы

Допуск к защите ВКР осуществляется в три этапа:

оценка научным руководителем готовности ВКР к защите;

рецензирование ВКР;

лист соответствия ВКР (приложение Г);

проверка ВКР в системе «Антиплагиат»;

задание ВКР.

график выполнения ВКР.

Оценка научным руководителем готовности выпускной квалификационной работы к защите. Завершенная выпускная квалификационная работа сдается научному руководителю. Руководитель при положительном решении подписывает работу и вместе с отзывом передает на рассмотрение в комиссию по допуску к защите.

В отзыве руководитель должен отметить: актуальность работы; практическую значимость результатов исследования; степень самостоятельности решения поставленных задач; умение анализировать и делать обоснованные выводы; научную новизну; достигнутые результаты, качество оформления ВКР; рекомендации по присвоению студенту квалификации менеджер по продажам.

Рецензирование выпускной квалификационной работы. Рецензент выбирается из специалистов той области знания, по тематике которой выполнено исследование. Рецензент в своей оценке должен провести квалифицированный анализ содержания рецензируемой ВКР, оценить

актуальность выбранной темы, самостоятельность подхода к её раскрытию, наличие собственной точки зрения, умение пользоваться методами научного исследования, степень обоснованности выводов и рекомендаций, достоверность полученных результатов, их новизну и практическую значимость.

Наряду с положительными сторонами работы отмечаются и возможные недостатки, в частности, указываются отступления от логики исследования, грамотности изложения материала, выявляются фактические ошибки и т. п. В заключении указывается рекомендуемаяоценка работы.

Содержание рецензии на ВКР доводится до сведения ее автора до получения допуска кзащите с тем, чтобы он мог заранее подготовить ответы по существу сделанных рецензентом замечаний (принять или аргументировано их отвести).

Рецензия оформляется на бланке той организации, в которой работает рецензент, или заверяется печатью этой организации с указанием должности рецензента и даты её написания.**Оформление допуска к защите выпускной квалификационной работы.** Внесение изменений в ВКР после получения рецензии не допускается. Необходимым условием допуска к ГИА является представление документов, подтверждающих освоение выпускниками общих и профессиональных компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности - сводная ведомость успеваемости.

Не позднее, чем за две недели до начала защиты для студентов организуется предзащита, цель которой рассмотрение вопроса о готовности студента к защите выпускной квалификационной работы.

Администрация профессиональной образовательной организации на основании содержания представленной ВКР, отзыва руководителя и положительной рецензии, а также решения комиссии о готовности ВКР, утверждает ее к защите. Допуск к защите объявляется приказом директора колледжа, отмечается в зачетной книжке студента, дипломной работе.

Условия реализации программы ГИА

Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы ГИА предполагает наличие кабинета подготовкик государственной итоговой аттестации.

Оснащение кабинета:

рабочее место для консультанта - преподавателя;

компьютеры с выходом в Интернет;

сканер, принтер, при необходимости плоттер;

рабочие места для обучающихся;

программное обеспечение общего и специального назначения.

Для защиты выпускной работы отводится специально подготовленный кабинет.Оснащение кабинета:

рабочее место для членов государственной экзаменационной комиссии;

компьютер, мультимедийный проектор, экран;

место для докладчика.

Информационное обеспечение обучения

Учебные издания по специальности: основные и дополнительные источники;

Интернет-ресурсы;

нормативно-справочная литература;

периодические издания по специальности;

комплекты учебно-методической документации, в том числе методические рекомендации: по разработке и оформлению выпускных квалификационных работ; график государственной итоговой аттестации по специальности;

календарный план выполнения выпускных квалификационных работ;

график проведения индивидуальных консультаций по выпускным квалификационным работам; программа государственной итоговой аттестации.

Кадровое обеспечение ГИА

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих руководство выполнением выпускных квалификационных работ, рецензентам: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

Требование к квалификации руководителей ГИА, рецензентов от организации (предприятия): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю специальности.

Государственная экзаменационная комиссия формируется из преподавателей колледжа, имеющих высшую или первую квалификационную категорию, представителей работодателей или их объединений по профилю подготовки выпускников. Состав государственной экзаменационной комиссии утверждается приказом директора колледжа.

Государственную экзаменационную комиссию возглавляет председатель, не являющийся работником колледжа, из числа ведущих специалистов - представителей работодателей по профилю подготовки выпускников, который организует и контролирует

деятельность государственной экзаменационной комиссии, обеспечивает единство требований, предъявляемых к выпускникам.

Руководители ВКР, нормоконтролеры, рецензенты, консультанты по отдельным частям, вопросам ВКР также утверждаются приказом руководителя образовательнойорганизации.

Контроль и оценка результатов государственной итоговой аттестации

График проведения государственной итоговой аттестации выпускников утверждается директором колледжа и доводится до сведения студентов не позднее, чем за две недели до начала ГИА.

Защита ВКР проводится на открытом заседании государственной экзаменационной комиссии. Заседания ГЭК протоколируются. На защиту выпускной квалификационной работы отводится до 45 минут. Процедура защиты устанавливается председателем государственной экзаменационной комиссии по согласованию с членами комиссии и, как правило, включает доклад студента (не более 10-15 минут), чтение отзыва и рецензии, вопросы членов комиссии, ответы студента. Может быть предусмотрено выступление руководителя выпускной квалификационной работы, а также рецензента, если они присутствует на заседании государственной экзаменационной комиссии.

В государственную экзаменационную комиссию представляются следующие материалы и документы:

Выпускная квалификационная работа с отметкой о допуске к защите (в т.ч.результаты прохождения нормоконтроля и антиплагиата);

Отзыв руководителя на ВКР;

Рецензия на ВКР;

Приказ директора «О допуске к защите ВКР»;

Сводная (итоговая) ведомость успеваемости группы;

График ВКР;

Лист соответствия;

Зачетные книжки студентов;

Иллюстрационные материалы (схемы, таблицы, графики, диаграммы и др., выполненные на слайдах и в форме раздаточного материала для членов государственной экзаменационной комиссии), подписанные выпускником и научным руководителем;

Электронный носитель, на котором представлена работа.

Другие материалы и документы.

На защите выпускниками могут быть представлены портфолио учебных достижений, оформленные в соответствии с Положением о портфолио студента, включающие отчеты о ранее достигнутых результатах, дополнительные сертификаты, свидетельства (дипломы) олимпиад, конкурсов, творческие работы по специальности, характеристики с мест прохождения практики и т.д.

При защите выпускной квалификационной работы выпускник должен показать: уровень освоений теоретического материала, предусмотренного учебными программами дисциплин и профессиональных модулей; уровень освоения общих и профессиональных компетенций; уровень знаний по теме дипломной работы; обоснованность, четкость и грамотность выступления.

Оценка качества освоения ППССЗ осуществляется государственной экзаменационной комиссией по результатам защиты выпускной квалификационной работы, промежуточных аттестационных испытаний и на основании документов, подтверждающих освоение обучающимся компетенций. Членами государственной экзаменационной комиссии по медиане оценок освоенных выпускниками профессиональных и общих компетенций определяется интегральная оценка качества освоения основной профессиональной образовательной программы.

Презентация ВКР должна проходить с использованием

мультимедийных технологий. При определении итоговой оценки по защите ВКР учитываются:

доклад выпускника;

отзыв рецензента;

отзыв руководителя;

ответы студента на вопросы.

Результаты государственной итоговой аттестации определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний государственной экзаменационной комиссии.

В процессе устной защиты выпускник должен грамотно, логически правильно изложить основное содержание и результаты своей работы, соблюдая нормы времени; а также чётко, юридически грамотно ответить на заданные ему вопросы; продемонстрировать способность самостоятельного мышления.

При оценке принимаются во внимание оригинальность и научно-практическое значение темы, качество выполнения и оформления работы, а также содержательность доклада и полнота ответов на вопросы. Оценка объявляется после окончания защиты всех работ на открытом заседании ГЭК.

Решения государственной экзаменационной комиссии принимаются на закрытых заседаниях простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов голос председательствующего на заседании государственной экзаменационной комиссии является решающим.

Оформление выпускной квалификационной работы должно соответствовать требованиям методических указаний.

«Отлично» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;

имеет положительные отзывы руководителя и рецензента;

при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения но улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п,) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

Таким образом, основными критериями оценки «отлично» являются: новизна, актуальность выбранной темы, высокий уровень теоретической подготовки студента по специальному предмету и смежным отраслям знания; знание действующих нормативно- законодательных документов и

современных источников зарубежной и отечественной юридической литературы; логичность изложения материала; практическая значимость работы с возможностью внедрения результатов исследования; юридически грамотная устная речь; точное соблюдение общих требований при оформлении текста работы.

«Хорошо» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;

имеет положительный отзыв руководителя и рецензента;

при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

Оценки «хорошо» заслуживает выпускная квалификационная работа и устная защита,отвечающая по содержанию и оформлению общим требованиям. При этом допускаются следующие недостатки:

недостаточно полное освещение теоретических вопросов;

некомплексный подход к рассмотрению данной темы;

недостаточно подробный анализ текущего практического материала,статистической информации за последние 2-3 года;

нарушение логической связи между теоретической и практической частямиработы;

общий, недостаточно конкретный характер выводов и предложений автора;

наличие отдельных неточностей и небрежности в оформлении основного текста,списка литературы, приложения, ссылок;

нарушение нормативного времени, отведённого для устной защиты;

неумение достаточно чётко и последовательно изложить в устном докладеосновное содержание и рекомендации, сформулированные в работе;

наличие неполных ответов на отдельные вопросы, недостаточная обоснованностьвыдвигаемых тезисов.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационнуюработу:

не носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности, предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;

в отзывах руководителя в рецензента имеются замечания по содержанию работы иметодике анализа;

при защите студент проявляет неуверенности показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

Для получения оценки «удовлетворительно» работа и устная защита также должны отвечать общим требованиям, но одновременно с этим могут иметься серьезные недостатки:

поверхностная разработка теоретических проблем;

отсутствие доказательности теоретических выводов работы практическимиматериалами;

необоснованно узкое рассмотрение выбранной темы исследования;

низкая практическая значимость, отсутствие прикладного характера выводов ипредложений;

низкий уровень знаний по специальности и предмету исследования;

затруднения, испытываемые выпускником при ответах на вопросы в процессеустной защиты, и слабая их аргументация.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационнуюработу:

не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;

не имеет выводов либо они носят декларативный характер;

в отзывах руководителя и рецензента имеются существенные критические замечания;

при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовленынаглядные пособия иди раздаточный материал.

«Неудовлетворительно» может быть оценена работа, в которой:

представлен низкий уровень теоретической разработанности проблемы;

отсутствует анализ практического материала;

не содержатся конкретные выводы и предложения по исследуемой проблеме;

работа не носит самостоятельного характера, представляет компиляцию литературных источников.

Оценка общего уровня качества представленной ВКР проводится на основе критериев,представленных в Приложении Б.

Лучшие выпускные квалификационные работы, представляющие учебно- методическую ценность, могут быть рекомендованы членами ГЭК к публикации, а также к использованию в качестве учебных пособий.

Диплом о среднем профессиональном образовании выдается выпускникам, освоившим образовательную программу в соответствии с ФГОС СПО и прошедшим процедуру государственной итоговой аттестации. Основанием для выдачи диплома является решение государственной экзаменационной комиссии. Диплом вместе с приложением к нему выдается после приказа об отчислении выпускника в связи с завершением обучения.

Приложение А(обязательное)

Примерная тематика выпускных квалификационных работ
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

1	Организация и планирование материально-технического снабжения производственного предприятия.
2	Организация и инструменты сбытовой политики фирмы.
3	Методы и модели управления производственными запасами на предприятии.
4	Организация нормирования материальных ресурсов на производственном предприятии.
5	Эффективность коммерческой деятельности предприятия в современных условиях (условиях финансовых ограничений; посткризисных условиях и др.).
6	Организация закупок материальных ресурсов на предприятии.
7	Сбытовая стратегия производственного предприятия (фирмы).
8	Организация работы складского хозяйства предприятия.
9	Эффективность использования материальных ресурсов на предприятии.
10	Особенности материально-технического обеспечения предприятий различных отраслей (транспорта, строительства, сельского хозяйства и пр.).
11	Информационное обеспечение коммерческой деятельности производственного предприятия (фирмы).
12	Организация сбытовой и маркетинговой деятельности производственного предприятия.
13	Организация рекламной деятельности производственной (торговой) фирмы.
14	Формирование и развитие инфраструктуры товарных рынков.
15	Особенности (организация) коммерческой деятельности в сфере услуг.
16	Организация и планирование коммерческой деятельности торгово-посреднической фирмы.
17	Формы и методы биржевой торговли в РФ.
18	Организация коммерческих операций на товарной бирже.
19	Организация брокерской деятельности на товарно-фондовой бирже.
20	Особенности (организация) электронной коммерции на товарном рынке.
21	Состояние и перспективы развития материально-технической базы предприятия оптовой торговли.
22	Оптимизация издержек обращения торгово-посреднической фирмы.
23	Эффективность торгово-закупочной деятельности предприятия (фирмы).
24	Эффективность использования оборотных средств торгово-посреднической фирмы.
25	Особенности (организация) сетевой розничной торговли.
26	Организация перемещения и хранения грузов на складах торговых предприятий.
27	Мерчандайзинг в организации продвижения товаров в торговых сетях.
28	Организация закупок (продаж) продукции на электронном рынке.
29	Особенности (организация) коммерческой деятельности электронных платежных систем.
30	Стратегическое планирование коммерческой деятельности.
31	Особенности (организация) коммерческой деятельности на основе франчайзинга.
32	Особенности (организация) внешнеторговой деятельности производственного предприятия (фирмы).

ПриложениБ(обязательное)

Критерии оценки выпускных квалификационных работ

ОЦЕНКА ВКР	**Оптимальный уровень «5»**	**Допустимый уровень «4»**	**Критический уровень «3»**	**Недопустимый уровень «2»**
1. Аргументированное обоснование актуальности выбранной темы, четкость постановки цели и задач исследования	Выбранная тема является актуальной. В работе обоснована актуальность и значимость проблемы исследования, степень ее разработанности и новизны. Цель и задачи исследования грамотно сформулированы.	Выбранная тема является актуальной. В работе кратко или недостаточно полно обоснована значимость проблемы исследования. Допускаются отдельные недочеты в формулировках. Цель и задачи грамотно сформулированы.	Отдельные аспекты выбранной темы являются актуальными. Но в работе слабо обоснована актуальность и значимость темы. Цель и задачи сформулированы недостаточно четко.	Вызывает сомнение актуальность темы. В работе не обоснована актуальность проблемы. Неудачно сформулированы цель и задачи исследования.
2. Полнота привлеченного материала, степень логической структурированности работы, взаимосвязь ее частей, умение логично вести исследование.	Четкая структура, внутреннее единство и композиционная целостность работы. Логическая последовательность изложения материала. Четко, логично продуманы названия глав и параграфов	Продуманная структура работы, логично изложенный материал. Названия некоторых глав или параграфов требуют уточнения.	В работе отсутствует внутреннее единство, но в основных чертах структура соответствует заявленной теме и проблеме. Названия некоторых глав или параграфов требуют уточнения	Структура работы не продумана, она не соответствует заявленной теме и проблеме. Названия глав или параграфов не отражают содержание работы.
3. Новизна исследования, теоретическая и практическая ценность полученных результатов исследования и рекомендаций	Исследование имеет новизну, теоретическую и практическую значимость, носит ярко выраженную практическую направленность.	Исследование имеет элементы новизны и теоретической значимости. Решены основные задачи практического характера. В работе отражены возможности использования результатов проведенного исследования в процессе профессиональной деятельности. Работа имеет достаточную практическую значимость	Исследование имеет элементы новизны, но теоретическая значимость отсутствует. Практическая направленность работы выражена слабо, не определены перспективы использования результатов проведенного исследования на практике. Работа имеет недостаточную практическую значимость	В исследовании отсутствует новизна. Освещаемая проблема в науке и практике решена. Не выделена практическая направленность работы, не описаны перспективы ее использования. Работа не имеет практической значимости.

4. Использование литературы: широкий спектр источников, актуальность источников	Умение работать с научными источниками, сопоставлять различные точки зрения, проводить критический анализ специальной литературы, свободно ориентироваться в ней, самостоятельно делать выводы и обобщения. Представленный библиографический список охватывает всю доступную для студента научную литературу по соответствующей проблеме. Источники использованы корректно	Хорошее умение анализировать специальную литературу, извлекать из нее необходимое для решения задач исследования. Представленная литература достаточна для освещения данной проблемы, но не исчерпывает все возможные издания. В отдельных случаях не оформлены ссылки на использованные источники или не указаны Ф.И.О. авторов	Слабое умение анализировать специальную литературу, делать выводы и обобщения. Не очень большой объем использованных источников. Отсутствуют ссылки на использованные источники, не оформлены цитаты	Неудовлетворительное умение анализировать научные источники, делать необходимые выводы, поверхностное знакомство со специальной литературой. Узкий библиографический список. Работа имеет вид компиляции из немногочисленных источников без оформления ссылок на них или полностью заимствована
5. Качество оформления работы	Оформление соответствует требованиям к ВКР. Правильно оформлены титульный лист, оглавление, литература, таблицы и диаграммы, ссылки и цитаты	Оформление в целом соответствует требованиям. Допускаются незначительные недочеты в оформлении.	Работа недостаточно выверена. Имеются недостатки в оформлении работы	Оформление не соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР
6. Достоверность и обоснованность выводов по проведенному исследованию, их соответствие заявленной цели	Выводы соотнесены с целью и задачами.	Выводы в основном соответствуют цели и задачам.	Выводы нуждаются в уточнении и углублении.	Выводы носят декларативный характер.
7. Сроки	Работа сдана с соблюдением всех сроков	Работа сдана в срок (либо с опозданием ы 2-3 дня)	Работа сдана с опозданием(более 3-х дней задержки)	Работа сдана с опозданием (более 3-х дней задержки)
8. Самостоятельность в работе	После каждой главы, параграфа автор работы делает самостоятельные выводы. Автор четко, обоснованно и	После каждой главы, параграфа автор работы делает выводы. Выводы порой слишком расплывчаты, иногда не	Самостоятельные выводы либо отсутствуют, либо присутствуют только формально. Автор недостаточно хорошо	Большая часть работы списана из одного источника, либо заимствована из сети Интернет.

	конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы. Из разговора с автором научный руководитель делает вывод о том, что студент достаточно свободно ориентируется в терминологии, используемой в ВКР	связаны с содержанием параграфа, главы Автор не всегда обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы.	ориентируется в тематике, путается в изложении содержания. Слишком большие отрывки (более двух абзацев) переписаны из источников.	Авторский текст почти отсутствует (или присутствует только авторский текст) Научный руководитель не знает ничего о процессе написания студентом работы, студент отказывается показать черновики, конспекты
ЗАЩИТА ВКР	**Оптимальный уровень «5»**	**Допустимый уровень «4»**	**Критический уровень «3»**	**Недопустимый уровень «2»**
1. Логичность и системность изложения материала. Наличие аргументированных выводов по результатам работы, их соответствие целевым установкам	В работе имеется четкая структура, внутреннее единство и композиционная целостность, логическая последовательность изложения материала. Сделаны аргументированные выводы по результатам работы, они соответствуют целевым установкам.	Материал изложен логично и последовательно, но имеются недочеты в структуре работы. Сделаны выводы по результатам работы, но они не всегда аргументированы. Выводы в основном соответствуют целевым установкам.	В работе отсутствует внутреннее единство, имеются нарушения в логике и последовательности изложения материала. Выводы поверхностные, не всегда соответствуют целевым установкам.	Отсутствует логика в выборе структуры работы, нарушена последовательность в изложении материала. Выводы отсутствуют.
2. Использование демонстрационного материала, его презентабельность (наличие презентации)	Автор уместно и целесообразно применяет наглядность и /или раздаточный материал, другие необходимые средства. Все используемые средства качественно оформлены	Автор в целом уместно применяет наглядность и /или раздаточный материал, другие необходимые средства. Имеются недочеты в оформлении используемых средств	Наглядность и раздаточный материал использованы фрагментарно или не очень удачно. Имеются недостатки в оформлении используемых средств	Средства представления результатов отсутствуют или выполнены неграмотно
3. Научная аргументация и защита своей точки зрения	Автор демонстрирует достаточно высокий уровень профессионального кругозора и компетентности, обнаруживает глубокое	Автор в целом обнаруживает профессиональную компетентность, но имеет недостаточно высокий уровень профессионального	Профессиональный кругозор явно ограничен, допускаются искажения в трактовке некоторых понятий. Автор слабо ориентируется в	Автор слабо владеет терминологией, искажает ее понятийное содержание. Автор не ориентируется в проблематике работы, не

	знание проблемы и основополагающих понятий, владение специальной терминологией. Автор демонстрирует быструю и свободную ориентировку в проблематике работы.	кругозора. Автор демонстрирует недостаточно быструю и свободную ориентировку в проблематике работы.	проблематике работы; затрудняется вести научную дискуссию, неясно представляет существо сделанных замечаний.	умеет вести научный диалог.
4. Четкость и аргументированность позиции студента при ответе на вопросы членов ГЭК, на замечания руководителя и рецензента	Воспринимает сущность критических высказываний оппонентов, вопросов. Умеет вести научную полемику, корректно и доказательно отстаивать свою позицию, отвечать на критические замечания оппонентов. Умеет грамотно, глубоко и содержательно отвечать на вопросы и замечания	Воспринимает сущность критических высказываний оппонентов, но не все вопросы понимает точно; проявляет умение доказывать свою позицию, отвечать на основные замечания оппонентов и вопросы. При ответе допускаются некоторые неточности, не носящие принципиального характера, или имеет место недостаточная глубина ответа	Отвечает на вопросы недостаточно полно и глубоко или не может ответить на некоторые вопросы	Не отвечает на поставленные вопросы

(ПРИЛОЖЕНИЕ В)

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИЙ»

Направление 38.02.04 _____ **Кафедра** _____
(код) *(аббревиатура)*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему _____

Обучающийся _____
(Ф.И.О. полностью) подпись

Руководитель _____ _____
(Ф.И.О. полностью) подпись

УЛАН-УДЭ 2023 г.

(ПРИЛОЖЕНИЕ Г)

Лист соответствия выполнения ВКРметодическим рекомендациям.

№	Требования	Соответствует (+)	Не соответствует (-)	Подпись обучающегося
1.	ВКР сдается в деканат в твердом переплете.	+		
2.	Текст отформатирован по всей ширине страницы.	+		
3.	Шрифт основного текста – TimesNewRoman. Шрифт — 14.Краснаястрока – 1,5.	+		
4.	Размеры полей: левое - 30 мм; правое -10 мм; верхнее - 20 мм; нижнее - 20 мм.	+		
5.	Межстрочный интервал - 1,5.	+		
6.	Число страниц в ВКР без учета Приложений соответствует Методическим рекомендациям: от 70 до 75 страниц.	+		
7.	Главы начинаются с новой страницы. Заглавие глав – посередине страницы. Шрифт названия – 16, жирный, межстрочный интервал – 1.	+		
8.	Разделы глав выполнены последовательно сплошным текстом. Заглавие раздела - посередине страницы. Шрифт – 14, жирный, межстрочный интервал – 1.	+		
9.	Все страницы ВКР пронумерованы. Нумерация начинается с Содержания с порядковым номером, учитывая Титульный лист и Задание.	+		
10.	Последовательность страниц ВКР соблюдена: ▪ Титульный лист (с указанием Кода Специальности, аббревиатурой кафедры, по которой выполнялась ВКР; ▪ Задание на выполнение ВКР, полученное у руководителя при первой встрече; ▪ Содержание; ▪ Введение; ▪ Все Главы; ▪ Заключение; ▪ Список использованной литературы; ▪ Приложения;	+		

	▪ Последний лист ВКР.			
11.	Электронная версия на последнем развороте обложки имеется.	+		
12.	Нумерация таблиц, графиков (отдельно для таблиц и графиков) выполнена сквозным порядком. Слово «Таблица», «График» «Диаграмма» и ее порядковый номер (без знака №) пишется сверху самой таблицы в правой стороне. Шрифт **жирный, 12,Verdana, межстрочный интервал – 1.**	+		
13.	Название таблицы оформлено посередине сверху. Шрифт **жирный, 12,Verdana, межстрочный интервал – 1.**	+		
14.	Текст названия столбцов и строк выполнен жирным шрифтом посередине столбца или строки, текст в столбцах отформатирован по ширине столбца. **Шрифтжирный, 11,Verdana, межстрочный интервал – 1.**	+		
15.	Текст Таблицы оформлен размером 11, шрифт Verdana, межстрочный интервал - 1.	+		
16.	Название Рисунков оформлено снизу рисунка посередине. **Шрифтжирный, 12,Verdana, межстрочный интервал – 1.**	+		
17.	График выполнения ВКР, отзыв руководителя, лист соответствия, протокол проверки на антиплагиат находятся в файлах и **вложены в ВКР**	+		
18.	Подписи обучающегося и руководителя имеются на: графике выполнения ВКР; титульном листе; на Задании; на последнем листе (только обучающийся); на листе соответствия.	+		
19.	Отзыв руководителя и электронная версия ВКР имеются	+		

Согласовано:
Руководитель _____

(подпись)

(ПРИЛОЖЕНИЕ Д)

График выполнения

выпускной квалификационной работы студента

_____

1. Тема ВКР:

_____

2. Руководитель ВКР: _____

3. План-график выполнения ВКР

Этапы выполнения ВКР	**Содержание этапа**	**Срок выполнения**
Предпроектный: выбор темы выпускной квалификационной работы	Выбор студентом темы ВКР	1-2-я неделя с начала последнего семестра
	Утверждение руководителем ВКР темы, графика, задания на ВКР	3-я неделя с начала последнего семестра
	Предоставление студентом обратной связи научному руководителю по заданию на ВКР, консультации по вопросам, связанным с подготовкой к написанию ВКР	3-я неделя с начала последнего семестра
Проектный: подготовка выпускной квалификационной работы	Подготовка студентом первой редакции ВКР и отправка её на проверку научному руководителю	4-8-я неделя с начала последнего семестра
	Проверка научным руководителем первой редакции ВКР и отправка студенту замечаний	9-10-я неделя с начала последнего семестра
	Редактирование студентом ВКР в соответствии с замечаниями и рекомендациями научного руководителя	11-14-я неделя с начала последнего семестра
Заключительный: итоговая версия выпускной квалификационной работы	Согласование студентом итоговой версии ВКР с научным руководителем и размещение её студентом на сайте. Проверка оригинальности текста ВКР в системе «Антиплагиат»	15-я неделя с начала последнего семестра
	Написание научным руководителем отзыва на ВКР	16-я неделя с

		начала последнего семестра
	Распечатка студентом итоговой версии ВКР, отзыва научного руководителя, протокола проверки на плагиат с сайта и брошюрование ВКР	16-я неделя с начала последнего семестра
	Сдача полностью оформленной ВКР в деканат	За 3 дня до защиты
	Защита ВКР	

Руководитель: _____ / /

Студент: _____ / /

(ПРИЛОЖЕНИЕ Е)

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента

_____

(Ф.И.О. студента полностью)

1. Тема ВКР:

_____

_____

2. Структура ВКР:

Введение

Глава 1.

1.1.

1.2.

1.3.

Глава 2.

2.1.

2.2.

2.3.

Глава 3.

3.1.

3.2.

3.3.

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

3. Основные вопросы, подлежащие разработке.

Во введении рекомендуется обосновать актуальность выбранной темы, сформулировать цели и задачи работы, описать объект, предмет и информационную базу исследования.

Для написания **главы 1** рекомендуется изучить основную и дополнительную литературу по выбранной теме.

В параграфе 1.1 необходимо

В параграфе 1.2 необходимо

В параграфе 1.3 необходимо

Глава 2 должна…

В параграфе 2.1 необходимо

В параграфе 2.2 необходимо

В параграфе 2.3 необходимо

В **Главе 3** необходимо…

В параграфе 3.1 необходимо

В параграфе 3.2 необходимо

В параграфе 3.3 необходимо

В заключении необходимо отразить основные положения выпускной квалификационной работы и сформулировать общие выводы.

В приложение выносятся…

4. Исходные данные по ВКР:

Основная литература:

Дополнительная литература:

Руководитель ВКР: _____/_____

подпись расшифровка

Студент задание получил: «____»_____ 201____г.

Студент: _____/_____

подпись расшифровка