



Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Новосибирский городской открытый колледж»
(АНО СПО «НГОК», НГОК)

СОГЛАСОВАНО
Директор ООО «Пять пакетов»


А.Л. Лондон
«23» августа 2022 года



УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО СПО «НГОК»


А.А. Демидов
«23» августа 2022 года



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой
деятельности

по специальности
38.02.04. Коммерция (по отраслям)
Базовая подготовка

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года №539 базовой подготовки укрупнённой группы 38.00.00 Экономика и управление.

Организация-разработчик: АНО СПО «Новосибирский городской открытый колледж»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	26

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014 года №539, базовой подготовки укрупненной группы **38.00.00 Экономика и управление** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** 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 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.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников коммерческих служб при наличии среднего (полного) общего обра-

зования. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля 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 документами 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;
- составлять внешнеторговый контракт;
- анализировать динамику экспорта и импорта РФ; рассчитывать таможенные платежи.

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 характеристики;

методы изучения рынка, анализа окружающей среды;

конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;

этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом; механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности; структуру внешнеторгового контракта;

формы международных расчетов и внешнеторговых сделок.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 432 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 360 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 204 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 156 часов;

учебной и производственной практики – 72 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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.
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, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 12.	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарных 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	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1 2.4-2.8	Раздел 1. Организация и проведение маркетинговой деятельности	112	60	24	-	34	-	18	-
ПК 2.1-2.4 2.9	Раздел 2. Организация и проведение экономической деятельности	284	144	56	-	122	-	18	-
	Производственная практика (по профилю специальности)	36							36
	ВСЕГО	432	204	80	-	156	-	36	36

3.2 Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ) Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы, практические занятия, самостоятельная работа, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел ПМ 2. Организация и проведение маркетинговой деятельности		432	
МДК 02.03. Маркетинг		150	
Тема 1.1. Маркетинг как концепция развития предприятия.	Содержание	8	
	1. Сущность и основные понятия, используемые в маркетинге товаров и услуг.		2
	2. Элементы маркетинговой деятельности предприятия: цели, задачи, принципы, функции.		2
	3. Объекты и субъекты маркетинга: виды и особенности.		2
	4. Спрос и потребности: понятия, виды, факторы и характеристики спроса.		2
	5. Виды и типы товарного маркетинга.		2
	6. Концепции маркетинга.	2	
	Практические занятия	4	
	1. Определение состояния спроса, типа маркетинга исходя из предложенных ситуаций.		
	2. Анализ и разработка концепций и задач в сфере маркетинга для обеспечения целей организации.		
Тема 1.2. Содержание и направления маркетинговых исследований конъюнктуры рынка.	Содержание	6	
	1. Маркетинговые исследования: этапы, направления проведения исследований.		2
	2. Система маркетинговой информации торгового предприятия.		2
	3. Методы изучения рынка для принятия решений в сфере коммерческой деятельности.		2
	4. Исследование среды маркетинга предприятия: структура среды, SWOT-анализ.		2
	5. Изучение товара, как средства удовлетворения потребностей.		2
	6. Методология изучения потребностей и спроса потребителей товаров и услуг.	2	
	Практические занятия	6	
	1. Анализ потребностей студентов с помощью пирамиды потребностей Маслоу.		
	2. Разработка инструментов исследований с целью изучения потребностей потребителей в дополнительных услугах на торговых предприятиях.		
3. Разработка анкет с целью изучения спроса, степени удовлетворенности товаром.			

	4	Разработка бланков наблюдений за потребителем (конкурентом).			
	5	Разработка плана проведения маркетингового исследования с использованием различных методов сбора информации.			
Тема 1.3. Сегментация на рынке товаров и услуг.	Содержание		8		
	1.	Сегментация: понятие, критерии и признаки сегментации рынка.		2	
	2.	Этапы сегментации рынка.		2	
	3.	Стратегии сегментации рынка.		2	
	Практические занятия		4		
	1.	Составление профиля сегмента .			
	2.	Определение стратегий сегментации действующих торговых предприятий.			
Тема 1.4. Система маркетинговых коммуникаций, оценка эффективности коммуникаций.	Содержание		10		
	1.	Структура системы маркетинговых коммуникаций, формирующих спрос.		2	
	2.	Стратегии маркетинговых коммуникаций.		2	
	3.	Эффективность маркетинговых коммуникаций: понятие, виды.		2	
	4.	Планирование мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта на товары и услуги.		2	
	5.	Характеристика средств продвижения предприятия.		2	
	6.	Рекламный текст: структура, формы, принципы создания.	2		
	Практические занятия		8		
	1.	Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций.			
	2.	Разработка мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта.			
		3.	Создание текстов по продвижению товаров и предприятия.		
	Тема 1.5. Товар как средство удовлетворения потребностей.	Содержание		4	
1.		Классификация товаров в маркетинге.	2		
2.		Жизненный цикл товара: понятие, характеристика стадий, задачи коммерческой службы.	3		
3.		Товарная политика предприятия: понятие, этапы формирования, виды.	2		
4.		Ассортиментные стратегии предприятия.		3	
Практические занятия		4			
1.			Разработка номенклатуры товаров и услуг торгового предприятия в соответствии с заданным видом товарной политики.		
		2.	Анализ этапов жизненного цикла товаров. Разработка мероприятий по оптимизации проблем цикла.		

	3.	Разработка рекомендаций по совершенствованию продукта, услуги в соответствии с запросами целевого сегмента.		
Тема 1.6. Цена и ценообразование как фактор успешного сбыта товара.	Содержание		6	
	1.	Факторы ценообразования.		2
	2.	Виды ценовых стратегий коммерческих предприятий: характеристика и особенности использования.		3
Тема 1.7. Сбытовая политика предприятия в системе маркетинга.	Содержание		6	
	1.	Товародвижение и сбыт в маркетинге: понятие ,задачи коммерческой службы.		2
	2.	Характеристика субъектов сбыта.		2
	3.	Виды сбытовых политик предприятия.		2
	4.	Каналы сбыта товаров.	3	
	Практические занятия		4	
	1.	Разработка рекомендаций по выбору форм и методов продаж предложенных товарных групп.		
Тема 1.8. Оценка конкурентоспособности товаров и конкурентоспособности коммерческих предприятий	Содержание		6	
	1.	Виды конкуренции.		2
	2.	Конкурентоспособность товара: понятие, характеристика составляющих конкурентоспособности товара.		3
	3.	Конкурентоспособность предприятия: понятие, составляющие.		2
	4.	Мероприятия по повышению конкурентоспособности коммерческих предприятий.	3	
	Практические занятия		6	
	1.	Оценка параметров конкурентоспособности товара.		
	2.	Анализ конкурентной среды коммерческого предприятия.		
	3.	Выявление приоритетных конкурентов и определение конкурентной силы предприятия на рынке.		
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 02.03			60	

<p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: Составление анализа факторов макросреды, влияющих на деятельность коммерческих предприятий. Разработка мероприятий по формированию лояльности к предприятию различных типов контактных аудиторий. Оценка, привлекательности следующих сегментов потребителей услуг: пенсионеры, молодежь, студенчество. Определение стратегии сегментации реально существующих коммерческих предприятий. Составление профиля потребителя конкретного товара. Составление перечня источников маркетинговой информации необходимой для анализа продукта, отрасли, потребителя. Составление бланков наблюдений за потребителями предприятия. Составление анкет для специалистов. Составление обзора концепций используемых предприятиями отечественного и зарубежного рынка коммерческих предприятий. Проведение ценового среза на товары массового спроса. Анализ номенклатуры товаров торговых предприятий города. Разработка мер по подкреплению товаров и услуг. Анализ жизненного цикла предложенных товаров. Определение видов ассортиментных политик реальных предприятий города. Составление аналитической таблицы по методам продвижения товаров и услуг. Анализ рекламных объявлений размещаемых в печатных средствах массовой информации. Анализ рекламных материалов на действующих коммерческих предприятиях региона. Определение конкурентных преимуществ действующих коммерческих предприятий. Разработка рекомендаций по оптимизации форм и методов сбыта товаров. Составление аналитической таблицы по формам и методам сбыта товаров. Подбор аналитической информации по отечественным и зарубежным коммерческим предприятиям, для составления профиля предприятий-конкурентов. Разработка мероприятий по повышению экономической эффективности российских коммерческих предприятий.</p>			
Раздел ПМ 2. Организация и проведение экономической деятельности			
МДК 02.01. Финансы, налоги и налогообложение		94	
Тема 2.1. Денежное обращение и финансовая политика РФ	Содержание	6	
	1. Сущность, свойства и функции денег. Сущность, виды и функции денежного обращения.		2
	2. Денежная система, ее элементы. Денежно-кредитная политика		2

	3.	Сущность финансов и финансирования. Функции финансов. Финансовая система РФ. Роль финансов в экономике. Финансовая политика.		2
	4.	Финансовый контроль: сущность, виды и методы.		2
Тема 2.2. Бюджетная система РФ	Содержание		4	
	1.	Сущность и значение государственного бюджета. Функции бюджета.		2
	2.	Структура доходов и расходов бюджетов различных уровней. Бюджетный дефицит.		2
	3.	Задачи и порядок формирования и использования государственных социальных внебюджетных фондов.		3
	Практические занятия		2	
	1.	Определение сумм обязательных страховых взносов в социальные внебюдж фонды.		
Тема 2.3. Страхование	Содержание		4	
	1.	Социально-экономическая сущность страхования, его признаки и функции. Участники страхового процесса.		2
	2.	Классификация страхования.		2
	3.	Системы страхования.		3
	4.	Договор страхования и его условия.		3
	Практические занятия		2	
	1.	Составление устава страховой компании. Заполнение страховых полисов и составление типовых договоров страхования. Расчет страховой премии.		
2.	Расчет ущерба и страхового возмещения по личному, имущественному страхованию и страхованию ответственности.			
Тема 2.4. Кредит и кредитно-банковская система	Содержание		4	
	1.	Сущность и функции кредита. Виды кредитов.		3
	2.	Банковская система РФ		3
	3.	Ценные бумаги и их обращение		3
	Практические занятия		4	
	1.	Определение потребности организации в заемных средствах.		
	2.	Разработка плана погашения кредита. Расчет суммы процентов по кредиту и суммы финансовых санкций за просрочку его погашения.		
3.	Осуществление наличных и безналичных денежных расчетов.			
4.	Расчет дивидендов по акциям, процентов по облигациям. Определение дохода от операций с ценными бумагами.			

Тема 2.5. Финансирование и кредитование капитальных вложений	Содержание		2	
	1.	Понятие капитальных вложений и инвестиций.		2
	2.	Источники финансирования капитальных вложений.		2
	3.	Порядок кредитования капитальных вложений.		2
	4.	Сущность и виды лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.	2	
Практические занятия		4		
1.		Определение оптимального варианта инвестиций.		
Тема 2.6. Экономическая сущность налогов и налогообложения. Организация налоговой службы.	Содержание		2	
	1.	Налоговый Кодекс РФ. Основные положения налогового законодательства.		2
	2.	Сущность, функции и классификация налогов в условиях современной экономики.		2
	3.	Составные элементы налога: налогоплательщик, объект налогообложения, налоговая база, налоговые льготы, налоговая ставка, налоговый оклад, порядок исчисления, срок уплаты, предоставление отчетности.		2
	4.	Организация налоговой службы. Налоговый контроль.		2
5.	Налоговая система РФ.	2		
Тема 2.7. Основные федеральные налоги	Содержание		4	
	1.	Налог на добавленную стоимость		3
	2.	Акцизы		3
	3.	Налог на доходы физических лиц. Налог на прибыль организаций	3	
Практические занятия		4		
1.		Расчет основных федеральных налогов.		
Тема 2.8. Региональные налоги	Содержание		4	
	1.	Налог на имущество организаций		3
	2.	Транспортный налог		3
	3.	Налог на игорный бизнес	3	
Практические занятия		2		
1.		Специфика расчета региональных налогов.		
Тема 2.9. Местные налоги	Содержание		2	
	1.	Налог на имущество физических лиц		3
	2.	Земельный налог	3	
Практические занятия		4		

	1.	Расчет местных налогов.			
Тема 2.10. Специальные налоговые режимы	Содержание		4		
	1.	Упрощенная система налогообложения		2	
	2.	Единый налог на вмененный доход		3	
	Практические занятия		2		
1.	Расчет единого налога при различных специальных налоговых режимах.				
МДК 02.02. Анализ финансово-хозяйственной деятельности			86		
Тема 2.11. Правовые основы внешнеэкономической деятельности.	Содержание		10		
	1.	Внеэкономическая деятельность: понятие, элементы, субъекты.		2	
	2.	Развитие и реформирование сферы внешнеэкономической деятельности.		2	
	3.	Международная правовая основа внешнеэкономической деятельности.		2	
	4.	Российская правовая основа внешнеэкономической деятельности.		2	
	5.	Система государственного управления внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.		2	
Тема 2.12. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.	Содержание		6		
	1.	Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.		3	
	2.	Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.		2	
	Практические занятия			4	
	1.	Расчет сумм таможенных пошлин, налогов.			
Тема 2.13. Внешнеторговые операции и сделки. Внешнеторговый контракт и принципы его построения.	Содержание		8		
	1.	Основные внешнеторговые операции. Формы сделок.		3	
	2.	Понятие внешнеторгового контракта и его международные особенности.		2	
	3.	Структура внешнеторгового контракта.		3	
	4.	Формы международных расчетов. Средства платежа и валютного контроля.	3		
	Практические занятия		4		
	1.	Решение ситуационных задач по выбору форм внешнеторговых сделок.			
	2.	Составление внешнеторгового контракта.			
	3.	Решение ситуационных задач по выбору форм международных расчетов.			
Тема 2.14. Россия и всемирная торговая организация (ВТО).	Содержание		6		
	1.	ВТО и ее макроэкономическая политика.		2	
	2.	Позитивные и негативные аспекты вступления России в ВТО.		2	

Динамика развития внешней торговли России.	3.	Динамика основных показателей внешней торговли РФ.	4	3	
	4.	Экспортные возможности и импортные потребности РФ.		2	
	5.	Россия в системе современного мирового хозяйства.		3	
	Практические занятия				
	1.	Анализ основных показателей внешней торговли РФ (экспорта, импорта, внешнеторгового оборота).			
Тема 2.15. Теория экономического анализа	Содержание		8		
	1.	Предмет, задачи и содержание экономического анализа организации.		2	
	2.	Виды экономического анализа.		2	
	3.	Метод и методика комплексного экономического анализа		3	
	4.	Классификация способов обработки экономической информации		3	
	5.	Организация и информационное обеспечение экономического анализа организации.		3	
	Практические занятия			6	
	1.	Решение задач по методам экономического анализа.			
Тема 2.16. Анализ объемных показателей деятельности торговой организации	1. Содержание		8		
	1.	Анализ розничного товарооборота.		3	
	2.	Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости.		3	
	3.	Анализ оптового товарооборота.		3	
	Практические занятия			6	
	1.	Решение задач по анализу оборота по общему объему и структуре товарооборота			
Тема 2.17. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации	Содержание		10		
	1.	Анализ издержек обращения организации.		3	
	2.	Анализ доходов торговой организации.		3	
	3.	Анализ прибыли и рентабельности организации.		3	
	4.	Анализ финансового состояния организации.		3	
	Практические занятия			12	
	1.	Расчет основных экономических показателей.			
2.	Составление «Отчета о прибылях и убытках» и приложений к бухгалтерскому балансу.				
	3.	Расчет влияния факторов на показатели деятельности торговой организации.			
Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 2 МДК.02.01, МДК.02.02			96		

<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <p>Анализ положений о безналичных расчетах в РФ, об осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники, о правилах организации наличного обращения на территории РФ.</p> <p>Составление схем осуществления безналичных расчетов с использованием платежных требований, чеков, аккредитивов и инкассо.</p> <p>Составление конспекта по вопросу «Современная финансовая политика РФ» с использованием современных статей газет, журналов и других средств массовой информации.</p> <p>Составление сравнительной таблицы «Органы, осуществляющие финансовый контроль, их права и обязанности». Расчет микроэкономических и макроэкономических показателей.</p> <p>Составление конспекта по вопросу «Права и обязанности налогоплательщиков» с использованием ст. 21, 23 гл. 3 НК РФ.</p> <p>Расчет основных видов налогов.</p> <p>Анализ поступлений в федеральный бюджет РФ налога на прибыль за последний пять лет.</p> <p>Поиск в ГОСТе Р6.30-2003 редко используемых реквизитов документов и оформление конспекта.</p> <p>Составление графиков «Динамика импорта РФ за последние 10 лет», «Динамика экспорта РФ за последние 10 лет», «Динамика внешнеторгового оборота РФ за последние 10 лет».</p> <p>Составление конспекта по вопросу «Страхование внешнеторговой деятельности». Составление схем « Структура управления ВТО».</p> <p>Составление конспекта по вопросу «Виды транспортных услуг».</p> <p>Разработка мероприятий, способствующих росту товарооборота и оптимизации товарной структуры.</p> <p>Проведение анализа финансовой устойчивости конкретной организации с использованием бухгалтерского баланса.</p> <p>Разработка мероприятий, направленных на повышение прибыльности и финансовой устойчивости торговой организации.</p>		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>Виды работ</p> <p>Выявить потребности на товары (услуги) предприятия места практики.</p> <p>Выявить действующий спрос на товары (услуги) предприятия места практики.</p> <p>Дать маркетинговую характеристику состояния спроса.</p> <p>Провести маркетинговое исследование, используя методы: наблюдение, анкетирование. Цель: Составление портрета и степени удовлетворенности целевого сегмента товарами и услугами предприятия. Составить отчет по исследованию.</p> <p>Проанализировать маркетинговую среду коммерческого предприятия.</p> <p>Провести swot-анализ места практики.</p> <p>Определить и проанализировать преимущества и недостатки конкурентов предприятия места практики.</p> <p>Принять участие в разработке рекламных материалов по формированию спроса и симулированию сбыта товаров и услуг.</p> <p>Принять участие в проведении мероприятий в области продвижения.</p> <p>Проанализировать и разработать рекомендации по улучшению программы продвижения коммерческого предприятия.</p> <p>Произвести расчет эффективности рекламных мероприятий, проведенных на предприятии.</p> <p>Проанализировать сбытовую политику предприятия, оценить эффективность используемых форм и методов продаж.</p> <p>Разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности предприятия в сфере комплекса маркетинга.</p> <p>Разработать мероприятия по совершенствованию действующего комплекса маркетинга предприятия.</p> <p>Принять участие в составлении и оформлении финансовых документов и отчетов на месте прохождения практики.</p> <p>Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаро-сопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p> <p>Принять участие в инвентаризации товаров.</p> <p>Проанализировать механизм проведения денежных расчетов с поставщиками и покупателями на месте прохождения практики.</p> <p>Охарактеризовать действующую систему налогообложения, произвести расчет налогов, уплачиваемых на местепрохождения практики, принять участие в заполнении основных форм налоговых деклараций.</p> <p>Провести анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности организации, разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости и ликвидности.</p> <p>Принять участие в планировании коммерческой деятельности организации, используя данные бухгалтерского учета и результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности.</p>	36	
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------	--

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие:

- учебных кабинетов: междисциплинарных курсов; социально-экономических дисциплин; маркетинга; финансов, налогов и налогообложения
- лаборатории: информационных технологий в профессиональной деятельности;
- залов: библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета междисциплинарных курсов:

- комплект нормативных документов;
- комплект бланков первичной документации;
- комплект учебно-методической документации (ситуационные задачи);
- наглядные пособия (образцы заполненной документации).

Технические средства обучения: комплект мультимедийного оборудования. Оборудование

лаборатории и рабочих мест лаборатории:

- компьютеры в стандартной конфигурации с установленной операционной системой Windows;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- периферийное оборудование – принтеры,
- комплект практических материалов для учебной и производственной практики;
- комплект мультимедийного оборудования;
- комплект учебно-методической документации;
- наглядные пособия.

Реализация программы модуля предполагает концентрированную производственную практику по профилю специальности в организациях различных сфер деятельности.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- компьютеры;
- принтеры;
- калькуляторы;
- профессиональное программное обеспечение;
- электронные учебники;
- тестовые программы;
- справочно-правовая система «Гарант»;
- информационно-правовая система «Консультант +».

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы, Интернет-ресурсов

Основные источники:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / М.В.Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. — 208 с
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие

- / Канке А.А., Кошева И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 288с.
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум : учеб. пособие / О.В.Губина, В.Е. Губин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017.— 192 с.
 4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. – 378 с.
 5. Гражданский кодекс Российской Федерации.
 6. Документационное обеспечение управления: Учебное пособие/ГладийЕ.В. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 249 с.
 7. Карасев А.П.Маркетинговые исследования. Учебник и практикум для СПО. - М.:Издательство Юрайт, 2016. — 323 с.
 8. Кодекс об административных правонарушениях.
 9. Маркетинг / Алексунин В.А., - 6-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 216 с
 10. Маркетинг : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П. Федыко. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М : Академ-центр, 2017. – 368 с.
 11. Маркетинг: Учебное пособие / Герасимов Б. И., Жариков В. В., Жарикова М. В. - 2-е изд. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
 12. Маркетинг: Учебное пособие / Лукина А.В., - 3-е изд., исп. и доп. - М.:Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с
 13. Михалева Е.П. Маркетинг. Учебное пособие для СПО-М.: Издательство Юрайт, 2017. —213 с.
 14. Налоги и налогообложение: Теория и практика: учебное пособие / Погорелова М.Я. –М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 205 с
 15. Налоги и налогообложение: учебное пособие / В.Р. Захарьин. – 3-е изд., перераб. и доп.– М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
 16. Налоговый кодекс Российской Федерации.
 17. Реброва Н.П. Основы маркетинга. Учебник и практикум. -М.: Издательство Юрайт,2017. — 377 с.
 18. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза
 19. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / В.А. Галанов. - 2-е изд. - М.: Форум:НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 416 с.
 20. Финансы, денежное обращение, кредит: Учебник / В.П. Климович. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 352 с.

Дополнительные источники:

1. Закон РФ «О налоговых органах Российской Федерации» от 21.03.1991 г. № 943-1.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учебное пособие / Аскеров П.Ф., Цветков И.А., Кибиров Х.Г.; Под общ. ред. Аскерова П.Ф.- М.:НИЦ ИНФРА-М,2015-176с.
3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник /Под ред. Позднякова В.Я., - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 617 с.
4. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия(организации) : учебник / Ю.Г. Чернышева. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 421 с.
5. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия :

учебник /А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 374 с.

6. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / Кобелева И.В., Ивашина Н.С. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 224 с.
7. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 297 с.
9. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.Б., - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с.
10. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / М.А.Гуреева - М.: ИДФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 288 с
11. Гражданский кодекс Российской Федерации.
12. Деньги, кредит, банки : учебник / А.А. Казимагомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 483 с.
13. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С., - 4-е изд. -М.:Дашков и К, 2016. - 400 с.
14. Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации от 19.06.1992 г. №3085-1.
15. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 г. № 4015-1.
16. Кодекс об административных правонарушениях.
17. Конституция Российской Федерации.
18. Концепция развития системы потребительской кооперации на 2017-2021 годы.
19. Косов М.Е. Региональные и местные налоги. Учебное пособие. Гриф УМЦ. – М.:Юнити-Дана, 2015. – 227 с.
20. Лаврушина О.И. Деньги, кредит, банки. Учебник. Гриф МО РФ. - М.: КноРус, 2012. –560 с.
21. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение. Учебник. Гриф УМЦ. – М.: Юнити-Дана,2015. – 487 с.
22. Маркетинг в предпринимательской деятельности / Синяева И.М., - 5-е изд. - М.:Дашкови К, 2017. - 266 с.
23. Маркетинг / Ким С.А. - М.:Дашков и К, 2017. - 260 с
24. Маркетинг: Учебник / Наумов В.Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с
25. Маркетинг: Учебник / Соловьев Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 336 с
26. Маркетинг: Учебное пособие / Тимофеев М.И., - 3-е изд. - М.:ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 223 с.
27. Маршавина Л.Я., Чайковская Л.А. Налоги и налогообложение. Учебник для СПО. – М.:Юрайт, 2016. – 503с.
28. Налоги и налогообложение. Практикум: учеб. пособие / Н.И. Яшина, М.Ю. Гинзбург,Л.А. Чеснокова. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. — 80 с.
29. Налоги и налогообложение: учебное пособие/Аронов А. В., Кашин В. А., 2-е изд.,перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 576 с.
30. Налоговый кодекс Российской Федерации.

31. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. Учебник и практикум для СПО. – М.: Юрайт, 2016. – 382 с.
32. Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации (утв. Банком России 12.10.2011 г. № 373-П).
33. Положение об осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники (утв. Постановление Правительства РФ от 06.05.2008 г. №359).
34. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 г. № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации».
35. Постановление Правительства РФ от 30.09.2004 г. № 506 «Об утверждении Положения Федеральной налоговой службе».
36. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: Учебное пособие/ Сберегаев Н. А. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 268 с.
37. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995г. N 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».
38. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1.
39. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. №173-ФЗ.
40. Федеральный закон «О переводном и простом векселе» от 11.03.1997 г. № 48-ФЗ.
41. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ.
42. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ.
43. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ.
44. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ.
45. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. №208-ФЗ.
46. Финансы / Шуляк П.Н., Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С. - М.: Дашков и К, 2017. - 384с.
47. Финансы и кредит / Нешиной А.С. - 6-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 576 с.
48. Финансы, денежное обращение и ипотека: учебное пособие/ И.В. Попова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.
49. Финансы: Балакина А.П., Бабленкова И.И. - М.: Дашков и К, 2017. - 384 с.
50. Финансы: учебник / Слепов В.А., Арсланов А.Ф., Бурлачков В.К.; Под ред. Слепова В.А., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 336 с.
51. Финансы: учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. проф. В. А. Слепова. - М. : Магистр : ИНФРАМ, 2017. — 336 с.
52. Финансы: учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. - 2-е изд., с обновл. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 400 с.

Интернет-ресурсы:

1. <http://www.eurasiancommission.org/> - официальный сайт Евразийской экономической комиссии
2. <http://www.aup.ru/> – административно-управленческий портал
3. <http://www.aup.ru/> – административно-управленческий портал
4. <http://www.cnfp.ru/> – статьи о налогах
5. <http://www.consultant.ru/> - официальный сайт компании «Консультант Плюс».
6. <http://www.eg-online.ru/> - журнал Экономика и жизнь
7. <http://www.eg-online.ru/> - журнал Экономика и жизнь
8. <http://www.ekportal.ru/> – информационный сайт по экономике
9. <http://www.eup.ru/> – научно-образовательный портал Экономика и управление на предприятиях
10. <http://www.financemoney.ru/> – статьи о финансах и законах
11. <http://www.financialfamily.ru/> – интернет-журнал на тему: личные финансы, семейный бюджет, домашняя бухгалтерия
12. <http://www.finansmag.ru/> – деловой журнал «Финанс.»
13. <http://www.finansy.ru/> – экономика и финансы
14. <http://www.forbes.ru/> - новостной сайт о бизнесе, финансах, карьере и стиле жизни
15. <http://www.nalog.ru/> – информационный сайт по налогам
16. <http://www.nalog-buh.ru/> – бухгалтеру о налогах
17. <http://www.nalogi.net/> – спорное в налогообложении
18. <http://www.nspor.ru/> – информационный сайт по налоговым спорам
19. <http://www.polonet.ru/> – всё о бизнесе и финансах
20. <http://www.pravcons.ru/> – статьи о налогообложении
21. <http://www.rcb.ru/> – журнал Рынок ценных бумаг

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Реализация профессионального модуля с целью формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся предусматривает использование в образовательном процессе занятий в форме лекций, лекций с элементами беседы, работы с нормативными документами, решения практических и ситуационных задач, обработки бухгалтерских документов, разбора конкретных ситуаций (кейс-метод), дискуссий, компьютерного тестирования, проведения уроков с использованием мультимедийных технологий.

Более углубленное изучение модуля производится концентрированно на производственной практике по профилю специальности в организациях различных сфер деятельности.

При этом студенты самостоятельно обрабатывают задания предусмотренные программой модуля. Обязательным условием допуска к производственной практике по профилю специальности является освоение междисциплинарных курсов в рамках профессионального модуля, которое подтверждается промежуточной аттестацией обучающихся – сдачей комплексного экзамена по МДК 02.01, МДК 02.02, МДК 02.03.

Дисциплины, изучение которых должно предшествовать освоению данного модуля: «Иностранный язык», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Экономика организации», «Статистика», «Менеджмент», «Документационное обеспечение управления», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности», «Бухгалтерский учет».

Завершающим результатом освоения профессионального модуля (вида профессиональ-

ной деятельности), подтверждающим освоение общих и профессиональных компетенций, является сдача квалификационного экзамена. Квалификационный экзамен проводится с участием экспертов-заказчиков (работодателей).

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам: наличие высшего профессионального образования и опыта работы, соответствующего профилю модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля; преподаватели междисциплинарных курсов.

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
(ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирование коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность использования данных бухгалтерского учета для контроля и планирования коммерческой деятельности; – правильность составления первичных документов по учету товарно-материальных ценностей; – эффективность использования бухгалтерских документов при планировании товарно-материальных ценностей; – соответствие действий специалиста нормативным документам по проведению инвентаризации. 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка правильности решения практических заданий; – защита практических заданий.
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – соответствие реквизитов документа ГОСТу Р 6.30 – 2003. Унификация всех уровней и аспектов организационно-распорядительной документации; – соответствие схемы документооборота Основным положениям Единой государственной системы делопроизводства. – соответствие форм хранения документов Основным правилам работы архивов организаций, одобренных решением Коллегии Росархива от 6 февраля 2002 г. и Типовой инструкции по делопроизводству в федеральных органах исполнительной власти, утвержденной приказом Минкультуры России от 8 ноября 2005 г. – правильность оформления и составления товаросопроводительных документов, внешнеторговых контрактов, налоговых деклараций, финансовых документов и отчетов. 	<ul style="list-style-type: none"> – письменный контроль (тесты на степень усвоения полученных знаний, логические диктанты, карточки-задания); – устный контроль (фронтальный с элементами самостоятельной работы).
<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность использования в практических ситуациях экономических методов; – правильность и точность определения величины оптового и розничного товарооборота, оценки его динамики и 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка правильности решения практических заданий; – защита

	<p>структуры;</p> <ul style="list-style-type: none"> – правильность определения показателей эффективности использования основных и оборотных средств, капитальных вложений, производительности труда; – точность оценки микроэкономических показателей. 	<p>практических занятий через презентации, анализ кейсов.</p>
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – точность определения финансовых результатов деятельности торговой организации (издержек обращения, доходов, прибыли); – правильность и точность формирования цен; – правильность начисления заработной платы. 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка правильности решения практических заданий; – защита практических занятий через презентации, анализ кейсов.
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – правильность и конкретность в определении потребностей целевых сегментов; – правильность и точность определения вида спроса; – правильность определения типа маркетинга и задач для обеспечения целей организации; – правильность применения мероприятий по формированию спроса и стимулирование сбыта товара в соответствии с ситуацией; – правильность составления опросных листов, бланков наблюдений для определения потребностей и спроса потребителей. 	<ul style="list-style-type: none"> – защита практических занятий через презентации, анализ кейсов, решение задач, семинары; – тематические контрольные работы и зачеты через решение задач, оценки выполнения творческих заданий; – представление и защита докладов и аналитических справок; – представление и защита отчета по анализу комплекса маркетинга торговой организации; – решение проблемных ситуаций.
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – правильность составления плана проведения мероприятий в области формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС); – правильность составления рекламных текстов для потребителей в соответствии и требованиями законодательства; – правильность выбора и использования средств маркетинговых коммуникаций для формирования спроса и стимулирования сбыта. 	<ul style="list-style-type: none"> – представление и защита докладов и аналитических справок; – представление и защита отчета по анализу комплекса маркетинга торговой организации; – решение проблемных ситуаций.

<p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – полнота и системность составления плана проведения изучения рынка; – правильность выбора источников маркетинговой информации; – правильность выбора и применения оптимальных методов сбора маркетинговой информации о рынке, исходя из ситуаций; – целесообразность выбора вида ассортиментной политики организации в соответствии с выявленными запросами потребителей; – правильность выбора рациональных методов ценообразования товаров; – правильность разработки и выбора средств распространения рекламных материалов об услуге, товаре; – системность рекомендаций по улучшению комплекса маркетинга организаций. 	<ul style="list-style-type: none"> – защита практических занятий через презентации, анализ кейсов, решение задач, семинары; – тематические контрольные работы и зачеты через решение задач, оценки выполнения творческих заданий; – представление и защита докладов и аналитических справок; – представление и защита отчета по анализу комплекса маркетинга торговой организации
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – правильность выбора рациональных форм и методов продажи; – полнота описания содержания слагаемых конкурентоспособности организации и товара; – рациональность выбора конкурентной стратегии исходя из ситуации. 	<ul style="list-style-type: none"> – решение проблемных ситуаций.
<p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – правильность определения целей, задач и методов анализа финансово-хозяйственной деятельности организации; – эффективность применения методов и приемов анализа при осуществлении коммерческой деятельности; – соответствие действий специалиста правилам проведения наличных и безналичных денежных расчетов спопкупателями; – правильность составления финансовых документов и отчетов. 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка правильности решения практических заданий; – защита практических занятий через презентации, анализ кейсов.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результатов	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> – посещаемость занятий по освоению профессии. – участие в учебно-исследовательской работе, конференциях; – участие в профориентационной работе; – инициативность, оперативность, точность исполнения поручений преподавателей; – качественная успеваемость студента. 	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> – оптимальность применения методов и способов решения профессиональных задач в процессе организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности; – оценка эффективности и качества выполнения профессиональных задач. 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<ul style="list-style-type: none"> – оптимальность и оперативность принятия решений в стандартных и нестандартных ситуациях в процессе организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности. 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> – результативность, эффективность и грамотность самостоятельного поиска необходимой информации при использовании различных источников хранения информации: Интернет-ресурсов, электронных ресурсов, нормативно-справочной информации (Internet, Консультант Плюс, Кодекс, Гарант); – результативность использования полученной информации из различных источников. 	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> – эффективность взаимодействия с преподавателями, обучающимися на основе сотрудничества и с членами трудового коллектива. 	

<p>ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<p>– самоанализ самостоятельности работы при необходимости в дополнительном освоении компетенций; – грамотность составления плана по саморазвитию личности.</p>	
<p>ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</p>	<p>- грамотность и ясность изложения устной и письменной речи; - аргументированность речи при осуществлении экономической и маркетинговой деятельности.</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.</p>
<p>ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</p>	<p>- ориентация в действующем законодательстве и обязательных требованиях нормативных документов, а также в требованиях стандартов и технических условий</p>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.</p>