МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ДОНЕЦКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор колледжа
_____ А.Ю. Джантимиров
«23» 05 _____ 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля ПМ. 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

2017

ОДОБРЕНА **Цикловой комиссией** **Коммерческая деятельность** **Протокол №11** **от «15» мая 2017 г.**	**Разработана на основе государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования в соответствии с приложением к ГОС СПО по специальности** 38.02.04 Коммерция (по отраслям) код, наименование специальности
Председатель цикловой комиссии _____ / Л.Л. Шохина Подпись Ф.И.О.	**Заместитель директора по учебной работе** _____ / Г.В. Гливка Подпись Ф.И.О.

Составители (авторы):

Шохина Л.Л. - преподаватель-методист ГПОУ «Донецкий профессиональ педагогический колледж», специалист высшей категории,

Гаркавенко Е. В. - преподаватель специальных дисциплин ГПОУ «Донец профессионально-педагогический колледж», специалист первой категории.

Редька Л.Н. - преподаватель-методист ГПОУ «Донецкий профессиональн педагогический колледж», специалист высшей категории, кандида экономических наук.

Рецензенты:

1. Шевченко В.А.- преподаватель специальных дисциплин ГПОУ «Донецк профессионально-педагогический колледж», специалист высшей категории
2. Леонова Т.П. - преподаватель специальных дисциплин ГПО «Комсомольский индустриальный техникум», специалист высш квалификационной категории.

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу
профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта на 2015-2017 гг., утвержденного приказом № 597 Министерства образования и науки ДНР 25.09.2015 г, зарегистрированного в Министерстве юстиции ДНР 12.10.2015 г. № 632.

Программа включает в себя следующие обязательные разделы: титульный лист, паспорт (указана область применения программы, место профессионального модуля в структуре основной образовательной программы, цели и задачи, объем профессионального модуля и виды учебной работы); тематический план и содержание профессионального модуля, условия реализации программы (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы); контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля.

В паспорте рабочей программы профессионального модуля составитель полно и точно описал возможности использования данной программы, требования к практическому опыту, умениям и знаниям, которые соответствуют ГОС. Перечень профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций соответствует тексту ГОС.

Рабочая программа профессионального модуля составлена логично, структура модуля соответствует принципу единства теоретического и практического обучения, разделы выделены дидактически целесообразно. Последовательность тем, предлагаемых к изучению, направлена на качественное усвоение учебного материала. Виды самостоятельных работ позволяют обобщить и углубить изучаемый материал и направлены на закрепление умения поиска, накопления и обработки информации. Система знаний и умений, заложенная в содержании МДК, обеспечивает освоение профессиональных компетенций при прохождении учебной и производственной практик.

Учтено соотношение учебной и производственной практик. Содержание практики (виды работ) соответствует требованиям к практическому опыту и умениям, обеспечивают освоение профессиональных компетенций в рамках данного профессионального модуля. Объем времени достаточен для усвоения указанного содержания учебного материала. Содержание программы модуля предусматривает формирование перечисленных общих и профессиональных компетенций.

Анализ раздела «Условия реализации модуля», позволяет сделать вывод, что образовательное учреждение располагает материально-технической базой, отвечающей современным требованиям подготовки, обеспечивает проведение всех видов практических занятий, междисциплинарной подготовки, учебной практики, предусмотренных программой профессионального модуля. Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы включает общедоступные источники, изданные в последнее время (не позднее 5 лет). Перечисленные Интернет-ресурсы актуальны и достоверны.

Авторами грамотно определены формы и методы контроля, используемые в процессе текущего и промежуточного контроля, в соответствии с требованиями ГОС.

Основные показатели оценки результата позволяют диагностировать сформированность соответствующих ОК и ПК.

Представленная программа профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности содержательна, имеет практическую направленность, включает достаточное количество разнообразных элементов, направленных на развитие умственных, творческих способностей обучающихся.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности рекомендуется для подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензент:
Преподаватель ГПОУ «Комсомольский индустриальный техникум»,
специалист высшей категории,
преподаватель экономических дисциплин — Т.П. Леонова

Подпись Леоновой Т.П., подтверждаю:
Старший инспектор отдела кадров — Е.Н. Боженко

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программупрофессионального модуля
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
заочное отделение

Программа профессионального модуля ПМ.02Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности предназначена для реализации государственных требований к уровню подготовки выпускников по специальности среднего профессионального образования38.02. 04 Коммерция (по отраслям). Программа разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта на 2015-2017 гг., утвержденного приказом № 597 Министерства образования и науки ДНР от 25.09.2015, зарегистрированного в Министерстве юстиции ДНР 12.10.2015, № 632.

Программа включает в себя следующие обязательные разделы:

- паспорт программы профессионального модуля;
- структура и содержание профессионального модуля;
- условия реализации профессионального модуля;
- контроль и оценка результатов освоенияпрофессионального модуля.

Перечень компетенций (ОК и ПК) содержит все компетенции, указанные в тексте ГОС. Требования к практическому опыту, умениям и знаниям соответствует перечисленным в тексте ГОС. Содержание отражает последовательность формирования знаний, указанных в ГОС. В полной мере отражены виды работ, направленные на приобретение умений.

Количество часов профессионального модуля ПМ. 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельностив тематическом плане соответствует учебному плану, а тематика занятий обеспечивают освоение общих и профессиональных компетенций. Программа включает основные разделы данной предметной области, направленные на реализацию требований к знаниям, умениям, практическому опыту, указанных в Государственном образовательном стандарте СПО по данной специальности.

Рабочая программа ориентирована на достижение следующих целей:

- освоение междисциплинарных курсов: МДК.02.01Финансы, налоги и налогообложение; МДК.02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности; МДК.02.03 Маркетинг; МДК.02.04 Маркетинг услуг; МДК.02.05 Маркетинговые исследования;
- овладение умениями и навыками, применяемыми в ходе прохождения практик: УП.02.01 Учебной практики; ПП.02.01 Производственной практики (практика по профилю специальности).

Контроль знаний по профессиональному модулю осуществляется в видекомплексного экзамена по окончании изучения профессионального модуля.

Рабочая программа профессионального модуляПМ.02Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности может быть использована для подготовки специалистов среднего звена специальности 38 02.04 Коммерция (по отраслям).

Рецензент:
преподаватель ГПОУ «Донецкий
профессионально-педагогический колледж»
специалист высшей категории _____ В.А. Шевченко

Подпись Шевченко В.А. заверяю
Ст. инспектор отдела кадров _____ В.И. Шилова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 4

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 7

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 8

4.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 31

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ) 34

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

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая учебная программа профессионального модуля (далее программа) является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям)** базовой подготовки**,** разработанной в соответствии с ГОС СПО по специальности **38.02.04 Коммерция (по отраслям),** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) **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 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.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована при разработке программ профессиональной подготовки и переподготовки работников в области коммерческой деятельности при наличии среднего или высшего профессионального образования неэкономического профиля. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального 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;

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.

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося по МДК – **375** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **250** часов;

практические занятия – **110** часов;

самостоятельной работы обучающегося – **125 часов**.

учебной практики – **36** часов;

Всего по ПМ.02 - 411 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

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (с учебными практиками)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	В том числе:					
				теоретическое обучение, часов	лабораторные работы и практические занятия, часов	курсовая работа, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 2.1, ПК 2.2	**Раздел 1.** **МДК 02.01** Финансы, налоги и налогообложение	**78**	**52**	**26**	**26**	**-**	**26**	**-**	**-**
ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.9	**Раздел 2.** **МДК 02.02** Анализ финансово-хозяйственной деятельности	**135**	**90**	**40**	**30**	**20**	**45**	**-**	**-**
ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8	**Раздел 3** **МДК 02.03** Маркетинг	**162**	**108**	**54**	**54**	**-**	**54**	**-**	**-**
	Всего МДК:	**375**	**250**	120	110	20	**125**		
ПК 2.1 - ПК 2.9	**УП 02.01.** Учебная практика	*36*						36	-
	Всего по ПМ.02:	**411**							

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ.02)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов		Объем часов	Уровень освоения
МДК.02.1 Финансы, налоги и налогообложение			**78**	**1,2,3**
1	2		3	4
Раздел 1.1 Финансирование и денежно-кредитная политика				
Тема 1 Сущность и функции финансов	*Содержание*			
	1	Финансы как экономическая категория. Специфическая роль финансов в экономической системе. Понятия децентрализованных и централизованных фондов денежных средств. Признаки финансов. Функции финансов: распределительная, стимулирующая, контрольная функция. Понятие финансовых ресурсов. Финансовая система. Звенья финансовой системы	2	1,2
Тема 2. Финансовая политика государства	*Содержание*			
	2	Финансовая политика ее содержание и задание	2	1,2
	Практическое занятие № 1			
	3	Решение задач по теме «Финансы»	2	1,2
Тема 3 Денежная система	*Содержание*			
	4	Понятие денежной системы. Типы денежных систем. Особенности функционирования денежных систем, построенных на обращении бумажных и кредитных денег. Элементы денежной системы: денежная единица; масштаб цен; виды денежных знаков; эмиссионная система; денежное регулирование. Принципы организации современных денежных систем. Характеристика денежной системы ДНР. Виды и содержание денежных реформ.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №1 Подготовка докладов, презентаций, эссе (по выбору студента)на тему: История возникновения финансов. Состав и структура доходов и расходов финансов государства.			
Раздел 1.2 Налоги и налогообложение				
Тема 1. Налоги и их сущность. Классификация налогов	*Содержание*			
	5	Основы законодательства о налогах и сборах. Элементы налога и способы взимания налогов. Налоги и их сущность. Классификация налогов. Функции налогов и их взаимосвязь	2	1,2

	Практическое занятие № 2			
	6	Налоги как инструмент бюджетного регулирования экономики. Классификация налогов по видам и признакам	2	2,3
	Тематика домашних заданий №2. Составить конспект используя Налоговый кодекс ДНР. Конспект главы 1-4 НК ДНР, оформление таблицы видов налогов и сборов.			
Тема 2. Принципы построения и элементы налоговых систем.	*Содержание*			
	7	Понятие налоговой системы и принципы ее построения. Состав, структура, права и обязанности налоговых органов Права и обязанности налогоплательщиков и налоговых агентов. Налоговое обязательство и его исполнение. Изменение сроков уплаты налогов и сборов. Налоговое обязательство и его исполнение. Изменение сроков уплаты налогов и сборов.	2	1,2
	Практическое занятие № 3			
	8	Порядок проведения камеральной налоговой проверки описание характерных нарушений..	2	2,3
	Тематика домашних заданий №3. Проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме		4	
Тема 3 Экономическая сущность налога на прибыль и налога с оборота	*Содержание*			
	9	Экономическая сущность налога на прибыль. Понятие налогооблагаемой прибыли. Классификация доходов и расходов для целей налогообложения. Элементы налога: налогоплательщики, объект налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, порядок исчисления и уплаты.	2	2
	10	Экономическая сущность налога с оборота. Элементы налога с оборота: налогоплательщики, объект налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, налоговые льготы, порядок исчисления и уплаты.	2	1,2
	Практическое занятие № 4,5,6			
	11	Порядок начисления и уплаты налога на прибыль.	2	2,3
	12	Порядок начисления и уплаты налога с оборота.	2	2,3
	13	Заполнение налоговой декларации по налогу на прибыль	2	3
	Тематика домашних заданий №4. Составить конспект на тему: «Налог на доходы физических лиц», изучение налогового кодекса в ДНР.			

Тема 4 Экономическая сущность акцизов и прочих Республиканских налогов и сборов .	*Содержание*			
	14	Экономическая сущность акцизов и прочих Республиканских налогов и сборов. Сущность акцизов. Подакцизные товары. Элементы акцизов: налогоплательщики, объект налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, налоговые льготы, порядок исчисления и уплаты.	2	1,2
	15	Экономическая сущность экологического налога; сбора за транзит, продажу и вывоз отдельных вдов товаров; плата за пользование недр; сбора за специальное использование воду; сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства. Элементы налогов: налогоплательщики, объекты налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, порядок исчисления.	2	2
	Практическое занятие № 7			
	16	Порядок начисления и уплаты акцизного сбора	2	2,3
	Тематика домашних заданий №5 Изучение земельного налога в кодексе ДНР.			
Тема 5 Экономическая сущность подоходного налог	*Содержание*			
	17	Экономическая сущность подоходного налога. Сущность подоходного налога. элементы налога: налогоплательщики (понятие резидентов и нерезидентов), объекты налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, налоговые льготы (доходы, не подлежащие налогообложению, налоговые вычеты), порядок исчисления и уплаты	2	1,2
	Практическое занятие № 8,9			
	18	Порядок начисления и уплаты подоходного налога. Расчет НДФЛ, решение задач.	2	2,3
	19	Заполнение налоговой декларации по НДФЛ	2	3
	Тематика домашних заданий №6. Проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Изучение сельскохозяйственного налога в кодексе ДНР.		2	3
Тема 6 Прочие местные налоги и сборы	*Содержание*			
	20 - 21	Прочие местные налоги и сборы. Экономическая сущность сельскохозяйственного налога, транспортного налога, платы за землю, платы за патент; сбора за специальное использование рыбных и других живых ресурсов; сбора за осуществление валютно-обменных операций. Элементы налогов: налогоплательщики, объекты налогообложения, порядок определения	4	1,2

		налоговой базы, налоговые ставки, порядок исчисления и уплаты.		
	Практическое занятие № 10			
	22	Транспортный налог. Налоговая база. Налоговые ставки. Порядок исчисления и уплаты налога.	2	3
	Тематика домашних заданий №7. Изучение налога на прибыль в кодексе ДНР, изучение единого налога в кодексе ДНР		4	2,3
Тема 7. Экономическая сущность налога на добавленную стоимость	*Содержание*			
	23	**Экономическая сущность НДС.** Механизм исчисления НДС в бюджет. Элементы НДС: налогоплательщики, объект налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, налоговые льготы, порядок исчисления и уплаты. Механизм исчисления НДС в бюджет. Элементы НДС: налогоплательщики, объект налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговые ставки, налоговые льготы, порядок исчисления и уплаты.	2	3
	Практическое занятие № 11,12,13			
	24	Единый налог, ставки налога, объекты налогообложения**.**	2	3
	25	Заполнение Декларации единого налога.	2	3
	26	Заполнение Книги покупки и продажи товара.	2	3
Самостоятельная работа студентов при изучении МДК 02.01 Финансы, налоги и налогообложение. - Творческие задания: составление задач, тестов, кроссвордов, видеороликов. Тема по выбору студента. - Подготовка сообщений с последующим выступлением на занятии. Тема в соответствии с программой. - Решение ситуационных задач по финансам предприятия. - Поиск информации в сети Интернет при подготовке рефератов, сообщений, индивидуальных заданий. Подготовка доклада с презентацией по выбранной теме: 1. Экономическая природа налогов, их сущность и объективная необходимость. 2. Виды налогов и их классификация. 3. Элементы налогообложения, их краткая характеристика. 4. Понятие и элементы налоговых систем. 5. Принципы построения налоговых систем. 6. Налоговый механизм, понятие, его содержание. 7. Плательщики налога на прибыль организаций. Объект налогообложения. 8. Состав доходов для целей налогообложения прибыли. 9. Состав расходов для целей налогообложения прибыли. 10. Налог с оборота: плательщики и элементы налогообложения.			**26**	**3**

11. Объект налогообложения акцизами и налоговая база по акцизам, порядок ее определения. 12. Экологический налог. Плательщики налога и элементы налогообложения. 13. Характеристика сбора за транзит, продажу и вывоз отдельных видов товаров. 14. Плата за использование недр: плательщики и элементы налогообложения. 15. Характеристика сбора за специальное использование воды. 16. Характеристика сбора на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства. 17. Подоходный налог: плательщики налога. Состав доходов. Доходы, не подлежащие налогообложения. 18. Транспортный налог. Плательщики налога и элементы налогообложения. Порядок исчисления и уплаты налога. 19. Плата за землю: плательщики и элементы налогообложения. 20. Упрощенная система налогообложения: плательщики единого налога и элементы налогообложения. 21. Сельскохозяйственный налог: плательщики и элементы налогообложения. 22. Характеристика сбора за специальное использование рыбных и других водных живых ресурсов. 23. Плата за патент: плательщики и элементы налогообложения. 24. Экономическая сущность НДС: плательщики и элементы налогообложения. 25. Характеристика сбора за осуществление валютно-обменных операций.		
Итого аудиторных часов	**52**	
Всего самостоятельная работа	**26**	
Всего часов по МД 02. 01	**78**	
Комплексный экзамен		

МДК 02.02 Анализ финансово– хозяйственной деятельности	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов		Объем часов	Уровень освоения
			135	1,2,3
Тема 1. Предмет, задачи и содержание экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности; виды анализа, их классификация и характеристика. Организация и информационное обеспечение экономического анализа	*Содержание*			
	1	Роль, задачи, предмет, объект экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Типология экономического анализа	2	1
	2	Система экономической информации. Источники анализа хозяйственной деятельности предприятий. Подготовка исходных аналитических данных. Основы организации компьютерной обработки экономической информации.	2	1
	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме.			
Тема 2. Способы обработки информации в экономическом анализе	*Содержание*			
	3	Метод сравнения в экономическом анализе. Использование относительных и средних величин в экономическом анализе. Балансовый метод в экономическом анализе. Эвристические методы в экономическом анализе. Методы табличного представления аналитических данных.	2	1
	Тематика домашних заданий: Проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка вопросов по конспекту. Составить кроссворд.			
Тема 3. Методологические основы экономического анализа. Методика факторного анализа	*Содержание*			
	4	Технологические этапы экономического анализа, его методический инструментарий. Методика факторного анализа**.**	2	1
	5	Сущность, этапы, задачи детерминированного факторного анализа (ДФА). Методы ДФА: способ цепных подстановок, способ абсолютных разниц, способ относительных разниц. Другие методы ДФА.	2	1
	6	**Практическое занятие №1**		
		Методы детерминированного факторного анализа	2	2
	7	Понятие и содержание стохастического факторного анализа. Корреляционный анализ. Условия и задачи, решаемые при применении корреляционного анализа. Этапы корреляционного анализа. Другие виды стохастического анализа.	2	1
	8	**Практическое занятие №2**		
		Методика практического использования результатов корреляционного анализа	2	2

	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию. Выполнение домашней контрольной работы.			
Тема 4. Методика выявления и подсчета резервов	*Содержание*			
	9	Понятие и классификация хозяйственных резервов. Способы определения величины резервов.	2	1
	10	**Практическое занятие №3**		
		Определение величины резервов предприятия	2	2
	Тематика домашних заданий: Проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию.			
Тема 5. Анализ объема и структуры товарооборота торгового предприятия	*Содержание*			
	11	Задачи и информационная база экономического анализа розничного товарооборота. Анализ выполнения плана и динамики общего объема розничного товарооборота. Анализ ритмичности и равномерности выполнения плана товарооборота.	2	1
	12	Анализ напряженности выполнения плана товарооборота. Анализ товарной структуры розничного товарооборота. Анализ сезонности розничной реализации товаров. Оперативный анализ розничного товарооборота.	2	1
	13, 14	**Практическое занятие № 4**		
		Анализ объема и структуры товарооборота торгового предприятия	4	2
	15, 16	***Рассмотрение вопросов курсовой работы***	4	3
	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию. Решение задач. Подготовка докладов, презентаций, видеороликов (по выбору студента).			
Тема 6. Комплексный анализ основных факторов, влияющих на товарооборот предприятий розничной торговли	*Содержание*			
	17	Система факторов формирования розничного товарооборота. Анализ влияния комплекса внешних факторов на формирование товарооборота предприятия розничной торговли. Анализ влияния обеспеченности товарами и их использование на розничный товарооборот.	2	1
	18	Анализ состояния и использования материально-технической базы. Анализ уровня торгового обслуживания. Систематизация и обобщение результатов факторного анализа товарооборота предприятий розничной торговли.	2	1

	19, 20	**Практическое занятие №5**		
		Анализ основных факторов, влияющих на товарооборот предприятий розничной торговли	4	2
	21, 22	***Рассмотрение вопросов курсовой работы***	4	3
	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию. Решение задач. Подготовка докладов, презентаций, видеороликов (по выбору студента).			
Тема 7. Анализ издержек обращения торгового предприятия	*Содержание*			
	23	Характеристика и информационная база анализа издержек обращения. Система факторов, влияющих на издержки обращения торгового предприятия. Анализ выполнения плана и динамики издержек обращения.	2	1
	24	Анализ влияния динамики цен и тарифов на издержки обращения. Анализ влияния структуры товарооборота на издержки обращения. Анализ влияния объема товарооборота на издержки обращения	2	1
	25	Особенности анализа издержек обращения оптового торгового предприятия.	2	1
	26, 27	**Практическое занятие № 6**		
		Анализ издержек обращения торгового предприятия	4	2
	28, 29	***Рассмотрение вопросов курсовой работы***	4	3
	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию. Решение задач. Подготовка докладов, презентаций, видеороликов (по выбору студента).			
Тема 8. Анализ доходов и финансовых результатов деятельности торгового предприятия	*Содержание*			
	30	Задание и информационная база анализа финансовых результатов. Анализ валового дохода от реализации товаров. Анализ уровня, динамики и структуры финансовых результатов.	2	1
	31	Анализ финансовых результатов от основной деятельности. Анализ финансовых результатов прочих видов обычной и чрезвычайной деятельности предприятия. Анализ и оценка границ безубыточности торговой деятельности.	2	1
	32, 33	**Практическое занятие № 7**		
		Анализ доходов и финансовых результатов деятельности торгового предприятия	4	2
	34, 35	***Рассмотрение вопросов курсовой работы***	4	3

	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию. Решение задач. Подготовка докладов, презентаций, видеороликов (по выбору студента).			
Тема 9. Анализ финансового состояния торгового предприятия	*Содержание*			
	36	Содержание и структура методики анализа финансового состояния предприятия и его информационная база.	2	1
	37	Бухгалтерский баланс и его внутренние экономические взаимосвязи. Общая оценка финансового состояния по данным бухгалтерского баланса. Анализ финансовой устойчивости предприятия по абсолютным и относительным показателям.	2	1
	38	Анализ необоротных активов. Анализ состояния оборотных активов и их оборачиваемости. Анализ объема и структуры источников финансирования оборотных активов.	2	1
	39	Анализ кредиторской задолженности. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.	2	1
	40, 41, 42	**Практическое занятие № 8** Анализ финансового состояния торгового предприятия	6	2
	43,44	***Рассмотрение вопросов курсовой работы***	4	3
	Тематика домашних заданий: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной экономической литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме. Подготовка к практическому занятию. Решение задач. Подготовка докладов, презентаций, видеороликов (по выбору студента).			
	45	**Итоговое занятие. Аудиторная контрольная работа.**	2	3
Самостоятельная работа студентов при изучении МДК 02.02 Анализ финансово – хозяйственной деятельности: - Творческие задания: составление задач, тестов, кроссвордов, видеороликов. Тема по выбору студента. - Выполнение домашней контрольной работы (ДКР). - Выполнение курсовой работы. - Подготовка сообщений с последующим выступлением на занятии. Тема в соответствии с программой. - Решение ситуационных задач по проведению экономического анализа торгового предприятия. - Поиск информации в сети Интернет при подготовке рефератов, сообщений, индивидуальных заданий. Подготовка доклада с презентацией по выбранной теме: 1. Анализ как способ развития экономического мышления. 2. Предмет и объекты экономического анализа. Содержание и этапы развития экономического анализа. 3. Классификация видов анализа. Комплексный экономический анализ. 4. Информационная база экономического анализа.			**45**	

5. Методология – основа методики экономического анализа. 6. Методы проведения анализа. Количественные и качественные методы экономического анализа. 7. Методика экономического анализа. Основные способы, приемы и принципы проведения анализа (сравнение, детализация и группировки, элиминирование, обобщение). 8. Статистические и экономико-математические методы анализа, экономико-математические моделирование. Методы детерминированного факторного экономического анализа. 9. Логическая последовательность финансовой диагностики. 10. Методы анализа абсолютных показателей отчетности. 11. Методы факторного анализа относительных показателей и коэффициентов. 12. Основные этапы аналитической работы. Особенности проведения комплексного и тематического анализа. 13. Составление аналитической записки. Требования к аналитическим таблицам, диаграммам и графикам. Оценка тенденций, выявление причин изменения показателей, заключение по результатам анализа, диагностика и разработка предложений. 14. Использование прикладных компьютерных программ при проведении экономического анализа деятельности предприятия (организации). 15. Анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия (организации) с учетом их классификации. 16. Методы анализа основных технико-экономических показателей. 17. Анализ товарооборота: задачи, основные направления, информационное обеспечение. 18. Анализ отдельных статей издержек обращения. 19. Особенности анализа товарооборота оптового торгового предприятия. 20. Анализ состояния товарных запасов. 21. Анализ состояния и движения основных средств. 22. Показатели оценки эффективности использования основных средств. 23. Анализ нематериальных активов организации. 24. Анализ показателей использования материальных ресурсов. 25. Анализ состава, структуры и движения персонала. 26. Анализ эффективности использования фонда рабочего времени. 27. Анализ фонда оплаты труда. 28. Анализ оборачиваемости товаров. 29. Основные системы учета издержек обращения и их анализ. 30. Анализ поступления товаров. 31. Определение резервов снижения издержек обращения. 32. Задачи анализа финансовых результатов. 33. Анализ состава финансовых результатов торговой организации. 34. Классификация доходов (прибылей) торговой организации.		

35. Факторный анализ прибыли от продаж. 36. Анализ показателей рентабельности.		
Примерная тематика курсовых работ 1. Анализ трудовых ресурсов, производительности труда и его оплаты на торговом предприятии 2. Анализ себестоимости товара на предприятиях торговли 3. Анализ издержек обращения реализованной продукции 4. Анализ маркетинговой деятельности предприятия 5. Анализ спроса, сбыта товаров и формирования портфеля заказов на торговом предприятии 6. Анализ ценовой политики торгового предприятия 7. Анализ конкурентоспособности товаров торгового предприятия 8. Анализ товарных запасов торгового предприятия 9. Анализ розничного товарооборота 10. Анализ оптового товарооборота 11. Анализ издержек обращения торгового предприятия 12. Анализ доходов и расходов предприятия торговли 13. Анализ показателей рентабельности коммерческой организации 14. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации 15. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия 16. Анализ показателей финансового состояния торгового предприятия 17. Анализ ассортимента и качества продукции на торговом предприятии 18. Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия 19. Анализ использования прибыли торгового предприятия 20. Анализ финансового состояния, деловой активности и антикризисного управления на торговом предприятии		
Обязательная аудиторная учебная нагрузка по курсовой работе	**20**	
Итого аудиторных часов	**90**	
Всего самостоятельная работа	**45**	
Всего часов по МДК 02.02	**135**	
Комплексный экзамен		

МДК 02.03 Маркетинг	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов		Объем часов	Уровень освоения
			162	1,2,3
Раздел 3.1 Маркетинг				
Тема 1. Социальные основы маркетинга	*Содержание*			
	1	Сущность маркетинга. Основные понятия. Концепции маркетинга. Элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы и функции маркетинга	2	1,2
	Тематика домашних заданий №1: Оформить реферат, презентацию на тему: «История развития маркетинга».			
	2	**Практическое занятие №1.** Закрепление основных понятий по теме через составление кроссвордов и анаграмм. Анализ нужд, потребностей и запросов (составление схемы)	2	3
Тема 2. Окружающая среда маркетинга	*Содержание*			
	3	Микросреда маркетинга. Макросреда маркетинга.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №2: Ознакомление с микросредой фирмы, организации, предприятия г. Донецка и Донецкой области.			
	4	**Практическое занятие №2**. Изучение и анализ микросреды и макросреды предприятия торговли г. Донецка и Донецкой области.	2	3
Тема 3. Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей	*Содержание*			
	5	Модель покупательского поведения. Характеристики покупателей.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №3: Ознакомление с рынком государственных учреждений г. Донецка и Донецкой области.			
	6	**Практическое занятие №3**. Изучение и анализ процесса принятия решения о покупке различных товаров. Закрепление основных понятий по теме через составление кроссвордов и анаграмм.	2	3
Тема 4. Рынок предприятий	*Содержание*			
	7	Рынок товаров промышленного назначения. Рынок промежуточных продавцов. Рынок государственных учреждений.	2	1,2
	8	**Практическое занятие №4.** Изучение и анализ рынка товаров промышленного назначения, анализ рынка промежуточных продавцов г. Донецка	2	1,2
Тема 5. Типология покупателей	*Содержание*			
	9	Поведение потребителей, принципы и методы его изучения. Моделирование поведения потребителей. Права потребителей. Концепция жизненного цикла товара	2	1,2

	Тематика домашних заданий №4: Ознакомление с Законом «О защите прав потребителей».			
	10	**Практическое занятие №5.** Решение проблемных ситуаций и составление ситуационных задач, опираясь на Закон «О защите прав потребителей».	2	3
Тема 6. Сегментирование рынка	*Содержание*			
	11	Критерии сегментации рынка. Целевой сегмент рынка и позиционирование товара.	2	1,2
	12	**Практическое занятие №6.** Сегментирование товаров, реализуемых в предприятиях торговли г. Донецка и Донецкой области по географическому, психологическому, поведенческому и демографическому принципам		
	Тематика домашних заданий №5: Изучение рынка товаров с точки зрения сегментирования.			
Тема 7. Товар, товарная политика	*Содержание*			
	13	Общая характеристика товара. Жизненный цикл товара. Товарный знак и его сущность. Упаковка и маркировка товара. Формирование ассортимента и управление им. Разработка концепции нового товара.	2	1,2
	14	**Практическое занятие №7.** Изучение и анализ этапов жизненного цикла товаров, реализуемых в предприятиях розничной торговли г. Донецка и Донецкой области.	*2*	3
	Тематика домашних заданий №6: Ознакомление с товарными знаками, с марочными обозначениями, названиями предприятий г. Донецка и Донецкой области. Разработка товарного знака «своего» предприятия, организации, фирмы			
Тема 8. Цены, ценообразование, ценовая политика	*Содержание*			
	15	Теоретические основы рыночного ценообразования. Функции цены. Классификация цен. Факторы, влияющие на уровень цен. Ценовая и неценовая конкуренция. Ценообразование и структура рынка. Порядок ценообразования.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №7: Ознакомление с ценами на товары в предприятиях торговли г. Донецка и Донецкой области			
	16	**Практическое занятие №8.** Анализ ценовой политики предприятий торговли г. Донецка и Донецкой области	2	3
Тема 9. Реализация товара	*Содержание*			
	17	Каналы распределения товаров. Товародвижение.	2	1,2

	Тематика домашних заданий №8: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме.			
	Содержание			
Тема 10. Продвижение товара	18	Понятие «стимулирование сбыта». Задачи стимулирования сбыта. Средства стимулирования сбыта. Программа стимулирования сбыта	2	1,2
	Тематика домашних заданий №9: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме.			
Раздел 3.2 Организация и технология рекламной деятельности				
Тема 11. Сущность и содержание рекламной деятельности	*Содержание*			
	19	Сущность рекламной деятельности. Цели и задачи рекламы. Функции рекламы.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №10: Государственное регулирование рекламы. Закон «О рекламе» - ознакомиться подробно с разделами закона.			
Тема 12. Реклама, основные понятия	*Содержание*			
	20	Требования к рекламе. Характеристики рекламы. Реклама как средство системы маркетинговых коммуникаций (СМК). Место и роль рекламы в обществе. Классификация рекламы. Реклама и жизненный цикл товара (ЖЦТ)	2	1,2
	Тематика домашних заданий №11: 1. *Изучение* **Темы 13. История развития рекламы.** 2. *Подготовка рефератов, докладов, сообщений или мультимедийной презентации на тему по выбору:* «Основные этапы развития зарубежной рекламы»; «История развития отечественной рекламы»; «Современное состояние рекламного дела, тенденции его развития».		2	2, 3
	21	**Практическое занятие №9. Семинар. «История развития рекламы»** <u>Реферат, доклад, сообщение или презентация на тему по выбору:</u> 1. «Основные этапы развития зарубежной рекламы» 2. «История развития отечественной рекламы» 3.«Современное состояние рекламного дела, тенденции его развития»	2	3
	Тематика домашних заданий №12: Подготовка к ПЗ №2. Проанализируйте рекламу в средства массовой информации, наружные щиты, внутренняя реклама и т.д. Приведите по 5 примеров этичной и неэтичной рекламы, встречающейся на различных информационных носителях.			
	22	**Практическое занятие № 10.** Методологические основы и история развития рекламы.	*2*	3

Тема 14. Средства распространения рекламы	*Содержание*			
	23	Средства рекламы. Каналы распространения рекламы: реклама в прессе; телереклама; радиореклама	2	1,2
Тема 15. Каналы распределения рекламы	*Содержание*			
	24	Каналы распространения рекламы: наружная реклама; реклама в Интернете. Выбор средств и каналов распространения рекламы.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №13: Подготовка к ПЗ №3. Фирменный стиль и его составляющие: логотип (словесный фирменный знак), фирменная марка, слоган (девиз), графический товарный знак. Создание образа фирмы.			
	25	**Практическое занятие №11.** Разработка слогана, девиза	*2*	3
	Тематика домашних заданий №14: Товарный знак: понятие, назначение, порядок регистрации. Использование товарных знаков в рекламе. Отличительные характеристики разновидностей товарного знака. Защитная и рекламная функции товарных знаков.			
	26	**Практическое занятие №12.** Анализ логотипов и фирменных знаков.	*2*	3
Тема 16. Психологическое воздействие рекламы на людей	*Содержание*			
	27	Основные типы психологического воздействия на человека и их применение в рекламе. Внушение в рекламе. Мотивация потребителей в рекламе. Цвет и форма в рекламе.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №15: Назовите по две торговые марки, ставшие культурными символами следующих стран: Япония; Россия; Италия; Колумбия; Германия; Франция; Ирландия; Мексика; Швейцария; Австралия; Страны ближнего востока.			
Тема 17. Рекламное обращение	*Содержание*			
	28	Структура рекламного обращения: слоган, заголовок, зачин, информационный блок, справочный блок, эхо-фраза. Основные правила при разработки рекламного обращения.	2	1,2
	29	**Практическое занятие № 13.** Оформить рекламное обращение	2	3
	30	**Практическое занятие № 14.** Реклама в системе маркетинга и маркетинговых коммуникаций	2	3
	31	**Практическое занятие № 15.** Основные средства (каналы) распространения рекламы	2	3
Тема 18. Рекламная кампания	*Содержание*			
	32	Сущность и этапы рекламной кампании. Классификация рекламных кампаний (РК). Расчёт бюджета рекламной кампании.	2	1,2
	33	**Практическое занятие № 16.** Организация и управление рекламной деятельностью.	*2*	2, 3

Тема 19. Рекламное агентство	*Содержание*			
	34	Структура и источники дохода рекламного агентства. Договор на рекламу продукции (услуг).	2	1,2
	Тематика домашних заданий №16: Оформление договора на рекламу продукции (услуг).			
Раздел 3.3 Маркетинговые исследования				
Тема 20. Сущность и система маркетинговых исследований	*Содержание*			
	35	Цели, задачи и принципы маркетинговых исследований. Направления маркетинговых исследований.	2	1,2
Тема 21. Рыночная информация и ее разновидности	*Содержание*			
	36	Система маркетинговой информации. Теоретические основы определения оптимального уровня осведомленности. Подходы к формированию информационных моделей для принятия маркетинговых решений.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №17: Подготовка докладов на тему: 1. Система маркетинговой информации. 2. Структура маркетинговой информационной системы. 3. Основная разница между первичной и вторичной информацией. 4. Информационные подсистемы базы данных. 5. Основные характеристики мероприятий комплекса маркетинга			
	37	**Практическая работа №17. Семинар. Рыночная информация и ее разновидности.** Доклады на тему: 1. Система маркетинговой информации. 2. Структура маркетинговой информационной системы. 3. Основная разница между первичной и вторичной информацией. 4. Информационные подсистемы базы данных. 5. Основные характеристики мероприятий комплекса маркетинга	2	3
	38	**Практическая работа № 18.** Маркетинговые исследования рыночной среды	2	3
Тема 22. Структура и процесс исследования рынка	*Содержание*			
	39	Структура маркетинговых исследований. Последовательность проведения маркетинговых исследований.	2	1,2
	40	**Практическая работа № 19.** Разработка анкеты для проведения опроса	2	2,3
Тема 23. Методы сбора первичной информации	*Содержание*			
	41	Опрос. Наблюдения. Панельное обследование. Эксперимент.	2	1,2

	Тематика домашних заданий №18: Систематическая проработка конспекта лекции, учебной и специальной литературы. Подготовка ответов на вопросы к теме.			
Тема 24. Источники вторичной информации	*Содержание*			
	42	Метод кабинетных исследований. Методы анализа маркетинговой информации.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №19: Подготовка докладов на тему: 1. Метод кабинетных исследований. 2. Преимущества вторичной информации. 3. Недостатки вторичной информации. 4. Источники вторичной информации. 5. Случаи обращения к вторичной информации.			
	43	**Практическая работа № 20. Семинар.** Источники вторичной информации. Доклады на тему: 1. Метод кабинетных исследований. 2. Преимущества вторичной информации. 3. Недостатки вторичной информации. 4. Источники вторичной информации. 5. Случаи обращения к вторичной информации.	2	3
Тема 25. Определение емкости рынка и его сегментов	*Содержание*			
	44	Теоретические основы сегментации. Последовательность процесса сегментации. Критерии и методика оценки сегментов рынка. Позиционирование товара на рынке.	2	1,2
	45	**Практическая работа № 21.** Сегментация рынка товаров и услуг.	2	3
	Тематика домашних заданий №20: Подготовка докладов на тему: 1. Последовательность процесса сегментации. 2. Критерии и методика оценки сегментов рынка. 3. Позиционирование товара на рынке. 4. Основные этапы проведения сегментации рынка. 5. Позиционирование товара на выбранном рынке. 6. Существующие группы, за которыми выделяют целевой сегмент. 7. Точка зрения на сегментацию рынка.			
	46	**Практическая работа № 22. Семинар. Определение емкости рынка и его сегментов**. Доклады на тему: 1. Последовательность процесса сегментации.2. Критерии и методика оценки сегментов рынка. 3. Позиционирование товара на рынке. 4. Основные этапы проведения сегментации рынка. 5. Позиционирование товара на выбранном рынке. 6. Существующие группы, за которыми выделяют целевой сегмент. 7. Точка зрения на сегментацию рынка.	2	3
Тема 26. Исследование конъюнктуры рынка	*Содержание*			
	47	Конъюнктура рынка, последовательность ее исследования, основные показатели. Анализ цикличности и динамики экономических процессов. Анализ общехозяйственной конъюнктуры. Анализ цен, а также ценовых показателей конъюнктуры. Исследование спроса и предложения. Исследование особенностей поведения субъектов рынка. Оценка потенциала и основных пропорций рынка. Оценка предпринимательского риска.	2	1,2
	48	**Практическая работа № 23.** Исследование доли и конъюнктуры рынка.	2	3

Тема 27. Прогнозные исследования сбыта	*Содержание*			
	49	Прогнозирование в маркетинге. Субъективные, объективные методы прогнозирования. Прогнозирование будущих нужд и запросов потребителей.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №21: Подготовка докладов на тему: 1. Основные принципы составления маркетинговых прогнозов. 2. Последовательность выполнения прогнозирования. 3. Субъективные методы прогнозирования. 4. Объективные методы прогнозирования. 5. Прогнозирование будущих нужд и запросов потребителей.			
	50	**Практическая работа № 24. Семинар. Прогнозные исследования сбыта.** Доклады на тему: 1. Основные принципы составления маркетинговых прогнозов. 2. Последовательность выполнения прогнозирования. 3. Субъективные методы прогнозирования. 4. Объективные методы прогнозирования и др.	2	3
	51	**Практическая работа № 25.** Продвижение товара.	2	3
Тема 28. Исследование конкурентной среды и конкурентов	*Содержание*			
	52	Анализ конкурентов. Составляющие конкурентных преимуществ предприятия на рынке.	2	1,2
	Тематика домашних заданий №22: Подготовка докладов на тему: 1. Алгоритм анализа конкурентов. 2. Составляющие конкурентных преимуществ предприятия на рынке. 3. Информация которую стоит собирать о конкурентов для анализа их угроз и возможностей. 4. Показатели которые можно отнести к сфере организационных конкурентных преимуществ? 5. Опишите фрагментарный и тупиковый рынок. Приведите примеры.			
	53	**Практическая работа № 26. Семинар. Исследование конкурентной среды и конкурентов.** Доклады на тему: 1. Алгоритм анализа конкурентов. 2. Составляющие конкурентных преимуществ предприятия на рынке. 3. Информация которую стоит собирать о конкурентов для анализа их угроз и возможностей. 4. Показатели которые можно отнести к сфере организационных конкурентных преимуществ? 5. Опишите фрагментарный и тупиковый рынок. Приведите примеры.	2	3
	54	**Практическая работа № 27. Разработка вопросов анкеты.**	2	3
Самостоятельная работа студентов при изучении МДК 02.03 Маркетинг: Ознакомление с микросредой фирмы, организации, предприятия г. Донецка и Донецкой области Ознакомление с рынком государственных учреждений г. Донецка и Донецкой области Ознакомление с Законом «О защите прав потребителей» Изучение рынка товаров с точки зрения сегментирования Ознакомление с товарными знаками, с марочными обозначениями, названиями предприятий г. Донецка и Донецкой области Разработка товарного знака «своего» предприятия, организации, фирмы Ознакомление с ценами на товары в предприятиях торговли г. Донецка и Донецкой области Ознакомление, изучение и анализ внемагазинной формы розничной торговли г. Донецка и Донецкой области			**54**	1,2,3

Разработка рекламных средств Государственное регулирование рекламы. Закон «О рекламе» - ознакомиться подробно с разделами закона. Анализ рекламы в средствах массовой информации, наружные щиты, внутренняя реклама и т.д. Этична и неэтична рекламы, встречающейся на различных информационных носителях. Ознакомление с торговыми марки, ставшими культурными символами следующих стран: Япония; Россия; Италия; Колумбия; Германия; Франция; Ирландия; Мексика; Швейцария; Австралия; Страны ближнего востока. Оформление договора на рекламу продукции (услуг). Подготовка рефератов, докладов, сообщений или мультимедийной презентации на тему по выбору: 1. История возникновения маркетинга 2. Развитие маркетинга на современном этапе 3. Основные этапы развития зарубежной рекламы 4. История развития отечественной рекламы 5. Современное состояние рекламного дела, тенденции его развития 6. Система маркетинговой информации 7. Структура маркетинговой информационной системы 8. Основная разница между первичной и вторичной информацией 9. Информационные подсистемы базы данных 10. Основные характеристики мероприятий комплекса маркетинга 11. Подготовка докладов на тему по выбору 12. Метод кабинетных исследований 13. Преимущества вторичной информации 14. Недостатки вторичной информации 15. Источники вторичной информации 16. Случаи обращения к вторичной информации 17. Последовательность процесса сегментации 18. Критерии и методика оценки сегментов рынка 19. Позиционирование товара на рынке 20. Основные этапы проведения сегментации рынка 21. Позиционирование товара на выбранном рынке 22. Существующие группы, за которыми выделяют целевой сегмент 23. Точка зрения на сегментацию рынка 24. Основные принципы составления маркетинговых прогнозов 25. Последовательность выполнения прогнозирования 26. Субъективные методы прогнозирования 27. Объективные методы прогнозирования 28. Прогнозирование будущих нужд и запросов потребителей		

29. Алгоритм анализа конкурентов 30. Составляющие конкурентных преимуществ предприятия на рынке. 31. Информация, которую стоит собирать о конкурентов для анализа их угроз и возможностей 32. Показатели, которые можно отнести к сфере организационных конкурентных преимуществ 33. Опишите фрагментарный и тупиковый рынок. Приведите примеры.		
Итого аудиторных часов	**108**	
Всего самостоятельная работа	**54**	
Всего по МДК.02.03	**162**	
Комплексный 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).

	УП 02.01. Учебная практика **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**	**36**	**3**
Тема 1. Вводный инструктаж. Ознакомление с учебно-тренировочной фирмой «Кальмиус» и учебным магазином.	**Виды работ** Задачи практики. Ознакомление с Правилами техники безопасности, пожарной безопасности; нормами личной гигиены, санитарно-гигиеническими требованиями к оборудованию, инвентарю, содержанию учебно-тренировочной фирмы «Кальмиус». Ознакомление с УТФ «Кальмиус»: ее организационно-правовой формой, категорией, местом расположения, режимом работы, перечнем предоставляемых услуг, каталогами, основными клиентами, правилами трудового распорядка, штатным расписанием и т.д. Ознакомление с учебным магазином: режимом работы, техническим оснащением магазина, ассортиментом товаров.	6	3
Раздел 1. Финансы, налоги и налогообложение **Тема 2. Оформление финансовых документов и отчетов.**	**Виды работ** Участие в инвентаризации учебного магазина и оформлении отчета. Составление инвентарной описи товаров учебного магазина**.** Составление актов уценки или списания на нестандартные товары, брак, отходы, недостачу, пересортицу товаров. Ознакомление с приемосдаточными актами при передаче материальных ценностей. Ознакомление с переоценкой и уценкой товаров. Овладение навыками оформления документов по переоценке и уценке товаров. Оформление товарных отчетов.	6	3
Раздел 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности **Тема 3. Анализ финансовых результатов и затрат**	**Виды работ** Изучение показателей отчетов о финансовых результатах, расчет показателей прибыли, расчет показателей рентабельности УТФ «Кальмиус». Выявление возможностей снижения издержек.	6	3
Раздел 3.1 Маркетинг **Тема 4. Факторы формирования покупательского спроса и продвижение товаров.**	**Виды работ** Ознакомление с видами и методами изучения покупательского спроса в учебном магазине. Проведение рекламной акции в магазине.	6	3
Раздел 3.2 Организация и технология рекламной деятельности **Тема 5. Разработка рекламного буклета или листовки торгового предприятия.**	**Виды работ** Разработка эскиза рекламного буклета или листовки. Оформление на ПК, распечатка и презентация.	6	3

Раздел 3.3 Маркетинговые исследования	**Виды работ** Изучение устройства, планировки, технического оснащения, рекламного оформления торгового предприятия, услуг, оказываемых покупателям, технологии их выполнения. Составление письменного отчета об экскурсии.	6	3
Тема 6. Учебная экскурсия (выездное занятие) на торговые предприятия г. Донецка (магазины «Семёрочная», «Обжора», «Первый Республиканский супермаркет» и др.).			
	Итого по УП 02.01.	**36**	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля **ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности** предполагает наличие кабинета «Маркетинга», «Финансов, налогов и налогообложения»; учебно-тренировочной фирмы «Кальмиус» и учебного магазина.

Оборудование учебного кабинета маркетинга:
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- комплект форм учетных и отчетных документов для анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- рекомендации по составлению отчета по производственной практике;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект учебно-наглядных пособий;

Технические средства обучения:
- компьютер;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения.

Оборудование учебного кабинета финансов, налогов и налогообложения:
- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- специализированная мебель;
- комплект законодательных и нормативных документов;
- комплект форм учетных и отчетных документов для анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- рекомендации по подготовке к практическим занятиям;
- рекомендации по составлению отчета по производственной практике;
- задания для проведения практических занятий;
- комплект тестовых заданий;
- комплект учебно-наглядных пособий;

Технические средства обучения:
- компьютер;
- принтер;
- сканер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения.

Оборудование учебного магазина на базе УТФ Кальмиус»: боксы кассовые, весы, кассовые аппараты, комплекты АМД К6-2-233, комплекты активации программы Pose Expert, персональные компьютеры, принтеры, сканер штрих кода LS 2208, стеллаж RG 14, телевизор, ламинатор, калькуляторы.

4.2. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Учебная литература:

1. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для СПО. - М.: ИЦ "Академия", 2012.
2. Перекрестова Л.В. Финансы и кредит: учебник для спо. - М.: ИЦ "Академия", 2012.
3. Перекрестова Л.В. Финансы и кредит. Практикум: учебное пособие для СПО / Л.В. Перекрестова, Н.М. Романенко, Е.С. Старостина. - М.: ИЦ "Академия", 2010.

3.Скворцов О.В. Налоги и налогообложение. Практикум: учебное пособие для СПО. - М.: ИЦ "Академия", 2012.

4.Миляков Н.В. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]: электронный учебник / Н.В.Миляков. - М.: Кнорус, 2009. Точка доступа /http://www.biblioclub.ru

5. Пястолов С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для СПО. - М.: ИЦ"Академия", 2010.
6. . Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики [Электронный ресурс]: электронный учебник. – М.: КНОРУС, 2016.
7. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2015.
8. Лукина А.В. Маркетинг товаров и услуг: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016.

Интернет-ресурсы:

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «Гарант»
3. http://www.edu.ruРоссийское образование, Федеральный портал
4. http://www.klerk.ruЭлектронная библиотека. Статьи бухгалтеру. Клерк.ру
5. http://afdanalyse.ru/ - Анализ финансового состояния предприятия

Дополнительные источники:

Учебники и учебные пособия:

1. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для спо. - М.: ИЦ "Академия", 2012.
2. Перекрестова Л.В. Финансы и кредит: учебник для спо. - М.: ИЦ "Академия", 2012.
3. Перекрестова Л.В. Финансы и кредит. Практикум: учебное пособие для спо / Л.В. Перекрестова, Н.М. Романенко, Е.С. Старостина. - М.: ИЦ "Академия", 2010.
4. Арабян К.К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями. – М.: КНОРУС, 2010.
5. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник для вузов / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 816 с.

6. Жарылгасова Б.Т. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс]: электронный учебный курс / Б.Т. Жарылгасова, А.С. Суглубов. – М.: КНОРУС, 2010. – 1 CD-ROM. – Microsoft Windows 2000/XP; память 64 Mb; 1024x768 CD-ROM

7. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие для вузов / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 264 с. 5. Позднякова В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности / под ред. В.Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 617 с. 6. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: учебник для вузов / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 296 с.

Периодические издания:

Журналы: - «Бухгалтерский учет», «Главбух», «Финансовый менеджмент», «Маркетинг».

Информационное обеспечение обучения требует наличия залов: библиотеки, читального зала с выходом в сеть Интернет.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Освоение обучающимися профессионального модуля проходит в условиях созданной образовательной среды как в учебном заведении, так и в организациях, соответствующих профилю специальности изучаемого модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»**.**

Освоение программы модуля «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» заключается в изучении междисциплинарных курсов: «Финансы, налоги и налогообложение», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Маркетинг». Реализация программы предполагает производственную практику (по профилю специальности) после изучения междисциплинарных курсов, которая проводится концентрированно, в конце 5 семестра, по программе всего модуля.

Освоению профессионального модуля предшествует изучение общепрофессиональных дисциплин: «Менеджмент», «Статистика», «Экономика организации», «Бухгалтерский учет», ПМ. 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью и т.д.

Изучение программы модуля завершается итоговой аттестацией в форме экзамена (квалификационного), результаты которого оцениваются на основании выполнения студентами всех зачетных мероприятий по модулю.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»:

- наличие высшего образования, соответствующего профилю преподаваемого модуля;
- наличие опыта деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- стажировка в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Реализация профессионального модуля обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее обязательный опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Преподаватели проходят стажировку в профильных организациях не реже одного раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

5.1 Контроль и оценка сформированности профессиональных компетенций студентов

Таблица 5.1 – Контроль и оценка сформированности профессиональных компетенции студентов

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля
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.	-Квалифицированное проведение анализа нормативных документов в области бухгалтерского учета и налогообложения -Регулярный контроль за результатами коммерческой деятельности -Точный учет сырья, товаров, продукции, тары, других материальных ценностей в соответствии с инструкцией -Активное участие в инвентаризации товаров в соответствии с должностными инструкциями	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; -результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	-Грамотное составление финансовых документов и отчетов с использованием автоматизированных систем - Надежное обеспечение хранения различных документов с использованием автоматизированных систем	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	-Обоснованное проведение анализа результатов финансово -хозяйственной деятельности торговых организаций Правильный расчет микроэкономических показателей и их анализ -Достоверное проведение анализа рынка ресурсов в соответствии с заданием	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.	-Грамотное определение основных экономических показателей работы торговой организации -Уверенный и безошибочный расчет цены товара, услуг и заработной платы работников в соответствии с требованиями предприятия и законодательства	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	Квалифицированное выявление, формирование и удовлетворение потребностей потребителей -Активное и целенаправленное проведение опроса покупателей, рекламных компаний - Грамотное стимулирование сбыта товаров методами маркетинговых коммуникаций	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных

		компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	-Достоверное обоснование целесообразности использования маркетинговых коммуникаций -обеспечение распределения через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	-Успешное участие в проведении маркетинговых исследований рынка - Квалифицированная разработка программы маркетингового исследования в соответствии с запросами работодателя -Активное участие в реализации маркетинговых исследований	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий; - результатов тестирования Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные	-Активное участие в реализации сбытовой политики организации -Оценка конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации Внесение предложений по	Оценка в рамках текущего контроля: - результатов работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных

преимущества организации.	повышению конкурентоспособности организации	домашних заданий; - результатов тестирования Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практики
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.	-Точное выполнение денежных расчетов с покупателями с применением контрольно-кассовых машин - Грамотное составление финансовых документов и отчетов организации - Квалифицированное осуществление коммерческой	Оценка в рамках текущего контроля и промежуточной аттестации: - результатов выполнения практических работы на практических занятиях; - результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;
	деятельности на основе анализа финансово -хозяйственной деятельности	- результатов тестирования. Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения производственной практики

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

5.2. Контроль и оценка результатов развития общих компетенций и обеспечивающих их умений

Таблица 5.2 – Контроль и оценка результатов развития общих компетенций и обеспечивающих их умений (по программе базовой подготовки)

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели результатов подготовки**	**Формы и методы контроля**
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- определение цели и задач своей деятельности; -определение способов деятельности; выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области; самостоятельное осуществление деятельности.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность при осуществлении коммерческих операций принятие адекватных решений в стандартных и нестандартных ситуациях и несение ответственности за их выполнение.	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Оценка решения ситуационных задач, самостоятельного выполнения заданий
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных	Экспертное наблюдение и оценка деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной

	источников информации, включая электронные. Отбор и анализ информации; структурирование	практике.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения. Бесконфликтное общение с сотрудниками, стоящими на разных ступенях служебной лестниц; аргументированное представление и отстаивание своего мнения. Соблюдение правил деловой культуры при общении с коллегами, руководством, клиентами	Экспертное наблюдение и оценка коммуникативной деятельности учащегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Экспертное наблюдение и оценка использования учащимся коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики; наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	-Самостоятельное планирование обучающимися повышения личностного и профессионального уровня . адекватность самоконтроля при планировании повышения квалификации результатов собственной работы.	Экспертное наблюдение и оценка динамики достижений учащегося в учебной и общественной деятельности Экспертное наблюдение и оценка уровня ответственности учащегося при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики (культурных и оздоровительных групповых мероприятий, соревнований, походов, профессиональных конкурсов и т.п.) оценка портфолио работ и документов оценка самоанализа
ОК 10 Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.	Нахождение, отбор и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач Логическое, аргументированное изложение информации клиенту в устной и письменной форме.	Проведение собеседования оценка в процессе осуществления групповой деятельности при проведении учебной и производственной практики

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Обоснование личной ответственности за соблюдение санитарных норм и правил. Выполнение работ с соблюдением требований действующего законодательства, стандартов, технических условий при продаже товаров	Проведение собеседования; оценка в процессе осуществления групповой деятельности в процессе учебной и производственной практики