

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области «Авиационный техникум имени В.А. Казакова»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
«ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

Адаптированной образовательной программы
– программы подготовки специалистов среднего звена

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

код и наименование специальности (профессии)

Уровень профессионального образования:
среднее профессиональное образование

Квалификация выпускника
Менеджер по продажам

Форма обучения

очная

очная, очно-заочная, заочная

2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля**
 - 1.1. Область применения программы
 - 1.2. Цели и задачи модуля, требования к результатам освоения профессионального модуля
 - 1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля
- 2. Результаты освоения профессионального модуля**
- 3. Структура и содержание профессионального модуля**
 - 3.1. Тематический план профессионального модуля
 - 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)
- 4. Условия реализации профессионального модуля**
 - 4.1. Образовательные технологии
 - 4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению
 - 4.3. Информационное обеспечение обучения
 - 4.4. Общие требования к организации образовательного процесса
 - 4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса
- 5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)**

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования 38.02.04 Коммерция (по отраслям) в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, а также общих и профессиональных компетенций.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля, требования к результатам освоения профессионального модуля

Цель: изучение и практическое освоение коммерческой деятельности предприятий, торгово-технологического оборудования в сфере оптовой и розничной торговли.

Задачи профессионального модуля:

- сформировать системное видение сущности коммерческой деятельности и ее роли в эффективном хозяйствовании предприятия;
- ознакомить с классификацией и видами оборудования, правилами эксплуатации и требованиями безопасности и охраны труда;
- освоить профессиональные компетенции рациональной организации и технологии торговых процессов в различных звеньях товародвижения, организации деятельности в соответствии с требованиями и нормами охраны труда.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

уметь:

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

знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

иметь практический опыт:

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

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – **422** часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **350** часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **233** часов;

самостоятельной работы обучающегося – **117** часов;

учебной практики – 36 часов;

производственной практики – 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «**Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 8	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
ОК 9	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
ОК 10	Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.
ОК 11	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
ОК 12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>
			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 1.1 – 1.10	Раздел 1. МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности	149	99	42	-	50	-	-	-
ПК 1.1 – 1.10	Раздел 2. МДК 01.02. Организация торговли	114	76	30	-	38	-	-	-
ПК 1.1 – 1.10	Раздел 3. МДК 01.03. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	87	58	20	-	29	-	-	-
ПК 1.1 – 1.10	Практика	72						36	36
	Всего:	422	233	92	-	117	-	36	36

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения			
МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности		99	
1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание		
	1 Понятие коммерческой деятельности. Различия в понятиях: торговля, коммерция; предпринимательство. Цели коммерции; направления коммерческой деятельности. Коммерческие операции. Субъекты, объекты коммерческой деятельности. Этапы коммерческой деятельности.	2	1
	2 Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности: внешние факторы (прямого и косвенного воздействия). Внутренние факторы. Объекты коммерческой деятельности	2	2
	Практические занятия		3
	1 Анализ внешних и внутренних факторов коммерческой деятельности конкретного предприятия	4	
	Самостоятельная работа	4	
	Тестовые задания по темам раздела. Подготовка рефератов (презентаций) по теме «Коммерческие предприятия Орехово-Зуевского района»		
1.2 Коммерческие структуры	Содержание		
1 Участники коммерческой деятельности: физические и юридические лица; коммерческие и некоммерческие организации; классификация коммерческих организаций	1	2	
2 Учредительные документы: устав; договор; состав и порядок оформления учредительных документов	1	2	
3 Организационно-правовые формы участников коммерческой	2	2	

		деятельности: полное товарищество; товарищество на вере; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерные общества (открытые и закрытые); дочерние общества; производственные кооперативы (артели); государственные и муниципальные унитарные предприятия		
	Практические занятия			3
	1	Анализ текста устава конкретного предприятия. Оформление титульного листа устава конкретного предприятия. Порядок оформления устава конкретного предприятия	2	
	2	Решение ситуационных задач по определению организационно-правовой формы коммерческой деятельности предприятий на основе предоставленных данных	1	
	Самостоятельная работа		4	
	Тестовые задания по темам раздела. Составление кроссворда по темам раздела			
1.3 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Принципы и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности: основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности; методы государственного регулирования; задачи воздействия государства на коммерческие предприятия; уровни государственного воздействия: федеральный, региональный, местный	2	1
	2	Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности: цели антимонопольного регулирования; «недобросовестная конкуренция», ее формы; основные направления государственного антимонопольного регулирования	1	1
	3	Государственная поддержка малого бизнеса: цели государственной поддержки малого бизнеса; основные направления развития государственной поддержки малого бизнеса; государственная программа поддержки малого бизнеса	1	1
	Практические занятия			3
	1	Представление презентаций «Предпринимательство в лицах» (предприниматели Подмосковья)	2	
	2	Решение ситуационных задач по выбору возможных санкций за нарушение антимонопольного законодательства на основе	1	

		предоставленных данных		
	3	Анализ конкретных ситуаций нарушения антимонопольного законодательства и мер по прекращению нарушения в данной сфере	1	
	Самостоятельная работа		4	
	Подготовка презентаций «Предпринимательство в лицах»			
1.4 Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Содержание			
	1	Понятие и сущность ассортимента: классификация товаров (по функциям, по потребительским свойствам, по названию и назначению, по частным признакам); понятие «ассортимент»; ассортимент промышленный и торговый	1	1
	2	Характеристики ассортимента: широта, глубина, устойчивость, полнота, структура, степень обновления ассортимента. Формирование ассортимента на коммерческом предприятии	1	2
	3	Товарные запасы, их роль при формировании ассортимента: понятие товарных запасов; классификация товарных запасов	1	2
	4	Управление товарными запасами: основные методы анализа и учета товарных запасов: расчетные методы, инвентаризация, балансовый метод, оперативный учет. Способы управления товарными запасами: технико-экономические расчеты, система с постоянным размером заказа, система с постоянной периодичностью повторения заказа, система ABC, система XYZ	2	2
	Практические занятия			3
	1	Расчет основных характеристик ассортимента на основе предоставленных данных	2	
	2	Решение ситуационных задач по выбору наиболее эффективного способа учета товарных запасов конкретного коммерческого предприятия	1	
	Самостоятельная работа		4	
	Тестовые задания по темам раздела. Составление опорных таблиц «Сравнительный анализ основных методов анализа и учета товарных запасов»			
1.5 Организация хозяйственных связей	Содержание			
	1	Порядок заключения и исполнения договоров: оферта и акцепт при заключении договора; обязательные реквизиты договора	1	2
	2	Основные статьи хозяйственных договоров: основные положения договоров, используемых коммерческими организациями (предмет и объект договора, базисные условия поставки, срок и дата	2	2

		поставки, порядок приемки (сдачи) товаров, цена и условия платежа, упаковка, маркировка, транспортные условия, страхование товаров, гарантии и рекламации, порядок урегулирования споров). Изменение и расторжение договора		
	Практические занятия			3
	1	Деловая игра «Проведение деловых переговоров с целью установления хозяйственных связей»	2	
	2	Оформление коммерческих писем (оферты, акцепта)	2	
	3	Сравнительный анализ типовых форм хозяйственных договоров	1	
	Самостоятельная работа		5	
	Исполнение образца-формуляра коммерческого письма. Работа с вопросами для самопроверки. Тестовые задания по темам раздела			
1.6 Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Содержание			
	1	Организация закупочной работы: операции по закупочной деятельности; условия проведения закупочной деятельности; этапы коммерческой работы	2	2
	Практические занятия			3
	1	Заполнение типовых форм договора поставки на основе предоставленных данных	2	
	Самостоятельная работа		3	
	Подготовка опорных конспектов с выделением основных терминов и понятий раздела			
1.7 Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание			
	1	Основные понятия и определения: торговля; розничная торговля, ее виды. Субъекты торговли; торговые предприятия; функции розничной сети. Предприятия розничной торговли.	2	2
	Практические занятия			3
	1	Представление презентаций «Классификация предприятий розничной торговли конкретного региона»	2	
	Самостоятельная работа		3	
	Подготовка презентаций «Классификация предприятий розничной торговли конкретного региона».			
1.8 Психология и этика коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Личные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Требования к коммерсанту, как к ключевой фигуре	1	2

		торгового бизнеса. Разносторонняя образованность, инициативность, ответственность, честность, гуманизм, патриотизм		
	2	Этический кодекс предпринимателя-коммерсанта. Этические нормы современного коммерсанта, образованного, информированного, культурного новатора и гуманиста.	1	
	3	Деловой протокол. Типичные правила и советы для организации и проведения деловых переговоров: в роли принимающей стороны, в роли приглашенной стороны	1	
	Практические занятия			3
	1	Деловая игра «Переговоры без проигравших»	2	
	2	Семинар «Этический кодекс коммерсанта»	2	
	Самостоятельная работа Подготовка опорных конспектов с выделением основных терминов и понятий раздела. Тестовые задания по темам раздела. Составление кроссворда по темам раздела.		5	
1.9 Организация биржевой торговли и торговли на аукционах	Содержание			
	1	Товарная биржа: объекты биржевой торговли; стандартизация условий контрактов; операции, выполняемые товарной биржей	2	2
	2	Торговые операции на бирже: брокерские фирмы; брокерские конторы; независимые брокеры; основные правила биржевой торговли	2	2
	3	Виды биржевых сделок: сделки на реальный товар (варрант, маржа); фьючерсные сделки (виды хеджирования); опционные сделки (виды опциона)	1	2
	4	Понятие и виды аукционов: аукцион, формы аукционов, принудительные и добровольные аукционы	2	1
	5	Порядок проведения аукциона: подготовка, осмотр товаров покупателями, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки	2	1
	Практические занятия			3
	1	Просмотр видеofilьма «Функционирование товарной биржи».	2	

		Анализ просмотра		
	2	Семинар «Ведущие мировые биржи»	2	
		Самостоятельная работа	6	
		Подготовка сообщений для семинара по темам «Ведущие мировые биржи», «Биржа, история возникновения», «Биржа, виды бирж». Работа с вопросами для самопроверки		
1.10 Способы уменьшения коммерческого риска. Страхование коммерческой деятельности		Содержание		
	1	Понятие коммерческого риска: ситуация риска, основные элементы, из которых складывается понятие риска. Классификация рисков: природно-естественные, политические, хозяйственные (их виды). Риски чистые и спекулятивные	2	2
	2	Основные факторы, влияющие на коммерческий риск: внешние и внутренние факторы; управляемые, труднорегулируемые, неуправляемые факторы	1	2
	3	Пути снижения коммерческого риска: Политика избежания риска, политика принятия риска, политика снижения риска	1	2
	4	Риск – материальная основа страхования: страхование в рыночной экономике; объективные и субъективные риски; чистые и спекулятивные риски	1	2
	5	Формы организации страхового фонда: централизованный страховой фонд, фонд самострахования, фонд страховщика	1	2
	6	Экономическая сущность страхования: страховщик, страхователь, предмет страховой защиты, стоимость страховой услуги, функции страхования	1	2
	7	Классификация видов и систем страхования: отрасли страхования (личное, имущественное, страхование ответственности, страхование предпринимательской деятельности); системы имущественного страхования (по действительной стоимости, системе пропорциональной ответственности, системе первого риска, системе предельной ответственности, восстановительной стоимости, франшиза)	1	2
	8	Особенности организации имущественного страхования: договор имущественного страхования, основные страховые случаи, основания для прекращения договора	1	2
	9	Особенности страхования транспортных средств: объекты страхования; виды автострахования; страховые случаи Автокаско; расчет страхового взноса	1	2

	10	Особенности страхования грузов: карго, сделки СИФ, ФОБ, ФАС; тарифы по страхованию грузов; заявление о заключении договора страхования	2	2
	11	Правовые основы страхования: добровольное и обязательное страхование, объекты страхования, страхователи, страховщики, страховые агенты и брокеры, страховые риски, страховые случаи, страховые суммы, страховые премии. Страхование финансовых рисков: страховые события в коммерческой деятельности, страхование предпринимательского риска	2	2
	Практические занятия			3
	1	Решение ситуационных задач по выбору основных путей снижения коммерческого риска с указанием их достоинств и недостатков на основе предоставленных данных	2	
	2	Определение основных предметов страховой защиты и страховых событий при осуществлении коммерческой деятельности в заданных условиях	1	
	3	Составление заявления о заключении договора страхования груза на основе предоставленных данных	1	
	Самостоятельная работа		7	3
	Подготовка опорных конспектов с выделением основных терминов и понятий раздела. Тестовые задания по темам раздела. Составление кроссворда по темам раздела. Работа с вопросами для самопроверки. Подготовка сообщений по темам раздела: «Современное состояние страхового рынка», «Особенности организации страховых фондов в России», «Государственный надзор за страховой деятельностью»			
1.11 Лизинговые операции в коммерческой деятельности	Содержание			
	1	Сущность лизинга: предмет лизинга, субъекты лизинга, функции лизинга в экономике: финансовая, производственная, сбытовая	1	1
	2	Формы и виды лизинга: в зависимости от состава участников, по типу имущества, по степени окупаемости имущества, в зависимости от условий амортизации, финансовый и оперативный лизинг, по объему обслуживания, в зависимости от сектора рынка, по отношению к налоговым и амортизационным льготам, по характеру лизинговых платежей	2	2
	3	Правовые и экономические основы лизинга. Преимущества и	1	2

		недостатки лизинга		
	Практические занятия			3
	1	Семинар «Перспективы развития лизинга в России»	2	
	Самостоятельная работа		2	
	Подготовка сообщений по теме семинара. Подготовка презентаций для семинара. Работа с вопросами для самопроверки			
1.12 Коммерческая информация и ее защита	Содержание			
	1	Понятие и назначение коммерческой информации: полезность информации, виды коммерческой информации; коммерческая тайна, сведения, составляющие коммерческую тайну	1	1
	2	Мероприятия по защите коммерческой информации: система обеспечения информационной безопасности, обязательные, дополнительные и специальные меры по обеспечению режима коммерческой тайны. Ответственность за нарушение коммерческой тайны: права обладателя коммерческой тайны, обязательства работника о неразглашении коммерческой тайны	1	2
	3	Товарный знак. Регистрация товарных знаков: понятие товарного знака, права правообладателя, порядок применения товарных знаков	2	3
	Практические занятия			3
	1	Решение ситуационных задач по определению информации, нуждающейся в защите на основе предоставленных данных	1	
	2	Деловая игра (игровой тренинг) «Создание бренда (торговой марки и кредо) своей компании» с целью развития навыков целеполагания и планирования	2	
	3	Семинар «Товарный знак – гарантия качества товаров и услуг» (с презентациями)	2	
	Самостоятельная работа		3	
	Подбор материалов для участия в деловой игре. Подготовка презентаций для семинара. Работа с вопросами для самопроверки			
	Всего по разделу 1		149	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
ПМ.01.Раздел 2.	Организация и регулирование торгово-технологического процесса в розничной и оптовой торговле		
МДК 01.02 Организация торговли		76	
Тема 2.1. Государственное регулирование торговли	Содержание		1
	1. Организация государственного регулирования торговли	2	1
Тема 2.2. Розничная торговая сеть	Содержание		
	1. Виды и структура розничной торговой сети. Классификация розничных торговых предприятий.	2	1
	2. Особенности технологических планировок предприятий торговли.	2	1
	Практические занятия		
	1. Решение профессиональных задач «Основные понятия организации торговли»	2	3
	2. Ознакомление с видами и типами организаций торговли на местном уровне.	2	3
	3. Решение профессиональных задач «Специализация и типизация розничной торговой сети»	2	3
	4. Решение профессиональных задач «Основные направления развития предприятий торговли»	2	3
Тема 2.3. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях	Содержание		
	1. Виды коммерческой работы, включаемые в торговый процесс. Операции, включаемые в технологический процесс. Основные принципы организации торговых и технологических процессов. Факторы, определяющие динамичность торгового и технологического процессов в магазине. Основные схемы торгового и технологического процессов.	4	1
	2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине. Приемка товаров по количеству, последовательность, документация.	4	2

		Приемка товаров по качеству, последовательность, документация.		
	3	Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Условия и режим хранения товаров (общие для всех товаров) Организация хранения непродовольственных товаров Организация хранения продовольственных товаров	2	2
	4	Общие требования к предприятиям розничной торговли, устройство и размещение магазинных помещений. Планировка торгового зала магазина Размещение товаров в торговом зале. Выкладка отдельных видов товаров.	4	2
	Практические занятия			
	1	Решение профессиональных задач «Технология приемки товаров»	2	3
	2	Решение профессиональных задач «Подготовка товаров к продаже»	2	3
	3	Решение профессиональных задач «Разработка торгово-технологического процесса в магазине»	2	3
	4	Решение профессиональных задач «Особенности выкладки товаров»	1	3
Тема 2.4. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях	Содержание			
	1.	Формы торгового обслуживания покупателей. Методы продажи товаров. Классификация услуг розничной торговли. Требования к услугам розничной торговли	4	1
	Практические занятия			
	1	Решение профессиональных задач «Услуги розничной торговли»	1	3
	2	Решение профессиональных задач «правила работы розничного торгового предприятия»	1	3
Тема 2.5. Организация оптовой торговли	Содержание			
	1.	Сущность, роль и функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России. Субъекты оптовой торговой деятельности – оптовые предприятия, их классификация по видам хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам,	4	1

		организационно-правовой форме, форме собственности.		
	2	Функции оптовых предприятий в процессе товарного обращения. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики оптового предприятия. Управление товарной номенклатурой	4	2
	Практические занятия			
	1.	Решение профессиональных задач «Анализ и планирование оптового товарооборота»	1	3
	2.	Решение профессиональных задач «Развитие сети предприятий оптовой торговли современных форматов»	1	3
	3.	Решение профессиональных задач «Торгово-посреднические операции дистрибьюторов и дилеров»	1	3
Тема 2.6. Организация торгово-технологического процесса в оптовых торговых предприятиях	Содержание			
	1	Организация и планирование закупок продукции. Составляющие процесса закупочной работы оптового предприятия. Организация завоза. Оформление документации для сопровождения продукции.	4	1
	2	Формирование и нормирование товарных запасов, их сущность и значение для оптового товарооборота. Управление товарными запасами.	4	2
	3	Понятие и сущность товародвижения управление каналами товародвижения. Основы построения процесса товародвижения Планирование товародвижения	4	2
	4	Основные средства оптового предприятия. Назначение и функции складов, их классификация. Структура аппарата предприятия и склада, функции работников.	2	2
	Практические занятия			
	1	Решение профессиональных задач «Создание наиболее выгодного канала товародвижения по заданному продукту»	2	3
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ			38	3
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам и параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем). -Тестирование. -Подготовка сообщений.				

-Решение профессиональных задач. -Подготовка к практической работе с использованием методических рекомендаций преподавателя, выполнение заданий практической работы, оформление практической работы. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Научно-технический прогресс в розничной торговле. 2. Особенности организации розничной торговли за рубежом. 3. Современный дизайн магазинов различных типов. Внемагазинные форма продажи товаров: мелкорозничная торговля, продажа через автоматы, дистанционная торговля. 4. Особые форма продажи товаров: продажа товаров в кредит, комиссионная торговля. 5. Особенности выкладки товара в розничных торговых точках различных форматов. 6. Особенности выкладки товаров для разных целевых групп. 7. Роль маркетинга в процессе продвижения товара. 8. Критерии конкурентоспособности товара.		
Всего по разделу 2	114	

ПМ.01.Раздел 3.	«Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда»		
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда		58	
Введение	1. Предмет, цели и задачи междисциплинарного курса «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда», связь со специальными и общеобразовательными дисциплинами, роль и значение в системе подготовки специалистов. Основные понятия и определения дисциплины.	2	1
3.1. Мебель для предприятий торговли	Содержание учебного материала	4	2
	1. Назначение и классификация мебели		
	2. Требования, предъявляемые к мебели торговых предприятий		
	3. Виды торговой мебели		
	4. Торговый инвентарь		
	Практические занятия	4	
1. Изучение основных видов торговой мебели и торгового инвентаря			
2. Оснащение торговых организаций мебелью и инвентарём.			
3.2. Торговое измерительное оборудование	Содержание учебного материала	6	2
	1. Классификация и индексация торговых весов		
	2. Общие требования, предъявляемые к весам		

	3. Устройство весов		
	4. Виды торговых весов, их характеристика		
	5. Поверка измерительного оборудования		
	6. Государственный и ведомственный надзор за измерительным оборудованием		
3.3. Измельчительно-режущее, упаковочное и тепловое оборудование.	Содержание учебного материала	4	2
	1. Измельчительно-режущее и тепловое оборудование.		
	2. Фасовочное и упаковочное оборудование.		
3.4. Контрольно-кассовые машины	Содержание учебного материала	4	2
	1. Способы расчётов с покупателями.		
	2. Регистрация и правила эксплуатации ККМ.		
	3. Обязанности кассира (контролёра-кассира)		
	4. Классификация ККМ	4	
	Практические занятия		
	1. Нормативно-правовые документы о применении и эксплуатации контрольно-кассовой техники.		
2. Определение результатов работы кассира за смену. Оформление журнала кассира-операциониста.			
3.5. Холодильное оборудование	Содержание учебного материала	2	2
	1. Значение холодильного оборудования		
	2. Классификация торгового холодильного оборудования и требования, предъявляемые к нему.	2	
	Практические занятия		
1. Изучение устройства и правил эксплуатации торгового холодильного оборудования			
3.6. Торговые автоматы.	Содержание учебного материала	2	2
	1. Назначение и классификация торговых автоматов.		
	2. Правила эксплуатации.		
3.7. Подъёмно-транспортное оборудование	Содержание учебного материала	2	2
	1. Назначение и классификация подъёмно-транспортного оборудования		
	2. Правила эксплуатации подъёмно-транспортного оборудования	2	
	Практические занятия		
1. Изучение устройства и правил эксплуатации подъёмно-транспортного оборудования			
3.8. Научно-технический прогресс и торговое оборудование	Содержание учебного материала	4	2
	1. Системы защиты в торговых организациях.		
	2. Принтеры штрих-кодов.		

	3. Сканеры штрих-кодов.		
	4. Терминалы сбора данных		
	Практические занятия	4	
	1.Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия сканеров штрих-кодов и терминалов сбора данных		
	2.Изучение устройства, технических характеристик и принципов действия принтеров этикеток (штрих-кодов).		
3.9 Основы охраны труда в торговле	Содержание учебного материала	2	2
	1. Понятие и назначение охраны труда.		
	2. Нормативно-правовая база охраны труда.		
3.10 Организация охраны труда на торговом предприятии	Содержание учебного материала	2	2
	1.Служба охраны труда в организации.		
	2.Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий труда		
	Практические занятия	2	
	1.Совершенствование охраны труда на предприятии торговли		
3.11 Техника безопасности при эксплуатации оборудования	Содержание учебного материала	4	2
	1.Понятие, назначение и регламентация техники безопасности.		
	2.Требования техники безопасности к организации рабочих мест.		
	3.Техническая безопасность при эксплуатации торгового оборудования.		
	4.Санитарные правила и нормы условий труда .		
	5.Понятие, классификация и характеристика вредных производственных факторов		
	6. Отраслевые правила по охране труда по соблюдению условий труда в торговле		
	Практические занятия	2	
	1.Совершенствование охраны труда на предприятии торговли		
Самостоятельная работа при изучении раздела 3 - самостоятельная проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы - подготовка к практическим работам - подготовка к промежуточной (тестирование) и итоговой аттестации.		29	3
Темы для самостоятельной внеаудиторной работы Оборудование для обеспечения безопасности торгового предприятия. Основные направления государственной политики в области охраны труда. Ответственность за нарушение требований охраны труда. Аттестация рабочих мест. Травматизм и основные мероприятия по профилактике травматизма и профессиональных заболеваний. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Организация пожарной охраны на предприятиях торговли.			

Всего по разделу 3	87	
Учебная практика Виды работ Подготовка ККТ различных типов Осуществление заключительных операций при работе на ККТ Оформление документов по кассовым операциям Соблюдение правил техники безопасности	36	3
Производственная практика Виды работ Работа на ККТ различных видов: автономных, пассивных системных, активных системных (компьютеризированных кассовых машинах – POS терминалах), фискальных регистраторах Устранение мелких неисправностей при работе на ККТ Распознавание платежеспособности государственных денежных знаков	36	3
всего	422	

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).

3.3 Промежуточная аттестация

Формы промежуточной аттестации по ППССЗ при освоении профессионального модуля

Элементы модуля, профессиональный модуль		Формы промежуточной аттестации
1		2
ПМ.01	Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	Экзамен (квалификационный)
МДК.01.01	Организация коммерческой деятельности	Дифференцированный зачет,4
МДК.01.02	Организация торговли	Дифференцированный зачет,4
МДК.01.03	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	Дифференцированный зачет,4
УП.01	Учебная практика.	Дифференцированный зачет,4
ПП 01	Производственная практика	Дифференцированный зачет,4

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Образовательные технологии

4.1.1. В процессе реализации учебного процесса используются следующие педагогические технологии, позволяющие достичь наиболее эффективных результатов освоения дисциплины: проблемная технология, технология группового обучения, информационно - коммуникационные технологии обучения

4.1.2. В соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности реализация компетентностного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: групповых дискуссий, деловых игр, разбора конкретных ситуаций – в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития требуемых компетенций обучающихся.

Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые в учебном процессе

Семестр	Вид занятия*	Используемые активные и интерактивные формы проведения занятий
4	ТО	-Применение электронных презентаций по темам учебных занятий; -Проблемная лекция; -Лекция-дискуссия; -Лекция с разбором конкретных ситуаций
	ПЗ	-Анализ производственных ситуаций; -Разбор конкретных ситуаций (кейс-методы); -Деловые игры;
	ЛР	-Индивидуальные и групповые проекты

*) ТО – теоретическое обучение, ПЗ – практические занятия, ЛР – лабораторные занятия

Для обучающихся с нарушениями слуха в лекционных и учебных аудиториях предусматриваются усилители звука, регулируемые столы с источником питания для индивидуальных технических средств.

Технические средства обучения: компьютеры, оснащенные программными пакетами Excel for Windows, Word for Windows, PowerPoint, Photoshop; мультимедийный проектор, экран. Для работы со слабослышащими или глухими студентами подготовлены презентации по всем темам курса, раздаточные печатные материалы, демонстрации видеоматериалов с субтитрами. К техническим средствам, обеспечивающим обучение относятся персональные компьютеры со специальным интерфейсом, специальные устройства для чтения «говорящих книг», телефонные устройства с текстовым выходом.

Адаптированная образовательная программа обеспечена учебно-методической документацией по дисциплине в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности.

Доступ к информационным и библиографическим ресурсам для каждого обучающегося с нарушением слуха обеспечен предоставлением ему не менее чем одного учебного, методического печатного или электронного издания по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Для обучающихся с нарушением слуха комплектация библиотечного фонда осуществляется электронными изданиями основной и дополнительной учебной литературы по дисциплинам всех учебных циклов, изданной за последние 5 лет. Библиотечный фонд помимо учебной литературы, включает официальные справочно-библиографические и периодические издания. При наличии запросов обучающихся обеспечивается доступ к ресурсам с использованием специальных технических и программных средств.

Обучающиеся с нарушением слуха должны быть обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме видеофайла.

В структуре материально-технического обеспечения образовательного процесса обучающихся с нарушением слуха должна быть отражена специфика требований к доступной среде:

- организация рабочего места обучающегося;
- технические и программные средства общего и специального назначения.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся с нарушением слуха должны быть обеспечены доступом к сети Интернет. Также необходимо уделить внимание индивидуальной работе преподавателя и обучающихся. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное.

4.2. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля требует наличия учебных кабинетов: организации коммерческой деятельности и логистики, междисциплинарных курсов; лаборатории технического оснащения торговых организаций и охраны труда.

Оборудование учебного кабинета организации коммерческой деятельности и логистики:

- комплект аудиторной мебели на 30 посадочных мест
- автоматизированное рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером с выходом в Интернет – 1 шт.
- аудиторная доска – 1шт.
- мультимедийный проектор - 1шт.

принтер – 1 шт.
экран на треноге – 1 шт.
стенд – 5 шт.
комплект методических материалов для обучающихся на флеш-накопителе.

Оборудование учебного кабинета междисциплинарных курсов:
автоматизированное рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с выходом в Интернет – 1 шт.
аудиторная доска с подсветкой – 1 шт.
персональные компьютеры с выходом в сеть Интернет на 9 посадочных мест
набор плакатов
комплект методических материалов для обучающихся на флеш-накопителе.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:
автоматизированное рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с выходом в Интернет – 1 шт.
аудиторная доска с подсветкой – 1 шт.
персональные компьютеры с выходом в сеть Интернет на 9 посадочных мест
набор плакатов
комплект методических материалов для обучающихся на флеш-накопителе
автоматизированное рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с выходом в Интернет – 1 шт.
аудиторная доска с подсветкой – 1 шт.
персональные компьютеры с выходом в сеть Интернет на 9 посадочных мест
набор плакатов
комплект методических материалов для обучающихся на флеш-накопителе.

4.3. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли: учебное пособие /И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. - 4-е изд., стер. - Минск: РИПО, 2016. - 204 с. : схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-549-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609>
2. Иванов, Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник / Иванов Г.Г. — Москва: КноРус, 2018. — 222 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-05879-4. — URL: <https://book.ru/book/924195>
3. Организация и технология торговли: учеб. пособие для студ. учреждений СПРО / [З.В. Отскочная, Ю.А. Наплекова, И.И. Чуева, О.Н. Дегтярь.]. - 4-е изд., стеногр. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.– 192 с.
4. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник
5. /О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>
6. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник /О.В. Памбухчиянц. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с.: табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
7. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли: учебник /О.В. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и Ко, 2015. - 294 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-

5-394-02189-3; То же [Электронный ресурс]. - URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221305>

Дополнительные источники:

1. Управление структурным подразделением организации в сфере торговли и коммерции: учебник для студ. учреждений СПО /Н.П. Мусалов, Е.Н Щербакова.- М.: Издательский центр «Академия», 2014.– 208 с.
2. Солопова, В. А. Охрана труда [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / В. А. Солопова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2019. — 125 с. — 978-5-4488-0353-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/86204.html>

Интернет-ресурсы

1. ЭБС «Университетская библиотека online» - <http://biblioclub.ru/>
2. ЭБС «Лань» - <https://e.lanbook.com/>
3. ЭБС IPRbooks - <http://www.iprbookshop.ru/>
4. ЭБС «BOOK.ru» - <http://www.book.ru/>

4.4. Общие требования к организации образовательного процесса

4.3.1 Продолжительность учебной недели – шестидневная.

4.3.2 Учебные занятия формируются парами (по 45 минут с перерывом).

4.3.3 Конкретные формы и процедуры текущего контроля знаний, промежуточной аттестации по профессиональному модулю разрабатываются преподавателями самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся в течение первых двух месяцев от начала обучения.

4.3.4 Консультации для обучающихся очной формы получения образования предусматриваются образовательным учреждением в объеме _____ часов (по ПМ 01) на учебную группу на учебный год, форма проведения консультаций – групповая.

4.3.5 Учебная практика проводится образовательным учреждением при освоении студентами профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля, может реализовываться как концентрировано, так и рассредоточено, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессионального модуля. Цели и задачи, программы и формы отчетности учебной практики определяются образовательным учреждением.

Учебные дисциплины, предшествующие освоению данного профессионального модуля:

Менеджмент (по отраслям);

Документационное обеспечение управления;

Логистика;

Деловое общение;

Социальная психология.

4.5. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю и осуществляющих руководство практикой:

реализация профессионального модуля по специальности должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю

преподаваемого модуля. Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимися профессионального модуля. Эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Демонстрировать умения в установлении коммерческих связей, заключении договоров и контроле их выполнения	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	Демонстрировать умения в управлении товарными запасами и потоками и обеспечивать процесс товародвижение	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.	Демонстрировать умения приемки товаров по количеству и качеству и обосновывать правильность приема согласно нормативной документации	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	Обоснование правильности установления вида и типа организации розничной и оптовой торговли	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.	Оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организации розничной торговли	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	Демонстрировать умения по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.	Обосновывать основные методы и приемы в организации управления предприятием, установления деловых контактов в процессе делового общения	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статические величины, показатели вариации и индексы.	Обосновывать выбранные методы и приемы статистики при решении практических задач	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.	Применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков; управлять логистическими процессами организации	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).
ПК 1.10. Эксплуатировать торговое-технологическое оборудование.	Использовать торговое-технологическое оборудование в процессе организации и управления торговле-сбытовой деятельностью предприятия	Оценка при выполнении практических заданий на экзамене (квалификационном).

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 результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	демонстрация интереса к будущей профессии	Наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ

		по учебной и производственной практикам
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<p>- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов</p> <p>- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач.</p>	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
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	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	демонстрация использования нормативных документов	Наблюдение и оценка на практических и занятиях при выполнении работ по учебной производственной практикам