

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косинская Надежда Борисовна
Должность: Директор
Дата подписания: 2023.02.27 10:41:10
Уникальный программный ключ:
4c22542f0fe3bbcc7a4a1ca1372c057958811fbd



**ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ОБНИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНФОРМАЦИИ И ПРАВА»**

«27» февраля 2023 г.

Н.Б. Косинская
«УТВЕРЖДАЮ»
Директор ОК ИП
Н.Б. Косинская

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ПМ. 02 ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»
(очная форма обучения, на базе среднего общего образования)

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАДИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	19

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Рабочая программа профессионального модуля (далее примерная программа) – является частью примерной профессиональной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО / **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:

-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.

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

-применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

-определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

-выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

-обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

-участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

-реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

-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 в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области коммерции при наличии среднего(полного) общего образования.

Менеджер по продажам должен обладать общими и профессиональными компетенциями:

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 будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

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

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент колледжа 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. Объем профессионального модуля и виды учебной работы по очной форме обучения

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	498
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	315
в том числе:	
лекции	110
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	205
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	+
контрольная работа	
Самостоятельная работа	185
Промежуточная аттестация	Квалификационный экзамен

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 видов профессиональной деятельности и профессиональных компетенций
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.

Код	Наименование общих компетенций
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 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.

2.1. Примерный тематический план профессионального модуля

Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)		Практика	
		Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося	Самостоятельная работа обучающегося	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрен а рассредоточенная практика)

		Всего, часов	в т.ч. лаборатор ные работы и практичес кие занятия, часов	в т.ч., курсо вая работ а (прое кт), часов	Всего, часов	в т.ч., курсо вая работ а (прое кт), часов		
МДК.02.01. Финансы, налоги и налогообложение	154	110	74	0	44		-	
МДК.02.02 Анализ финансово – хозяйственной деятельности	204	129	74	0	75	-		
МДК.02.03 Маркетинг	140	76	57	0	64			
ПП 01 Производственна я практика	72							72
	570	387	205	0	183	0	0	72

3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
МДК.02.01 «Финансы, налоги и налогообложение»			
Тема 1.1. Понятие о финансах и их функции	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	История развития и сущность финансов. Необходимость и сущность финансов. Функции финансов. Место финансов в системе экономических категорий.	6	
	Предмет, принципы экономического анализа. Классификация видов экономического анализа и их роль в управлении.		
	Практическое занятие Решение задач	10	
	Самостоятельная работа: Выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	5	
Тема 1.2. Организация финансов современного общества	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК
	Понятие о финансовой системе и принципы ее построения. Состав и структура финансовых ресурсов, направления их использования. Содержание финансового	6	

	регулирования, его формы и методы.		2.8, ПК 2.9
	Практическое занятие Решение задач	12	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	5	
Тема 1.3. Основы налогообложения. Организация государственной налоговой службы РФ	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Задачи и функции налоговых органов. Ответственность за нарушения налогового законодательства. Налоговый контроль. Обжалование актов налоговых органов и действий или бездействия их должностных лиц.	4	
	Практическое занятие Решение задач	4	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой.	5	
Тема 1.4. Общие положения налогового кодекса РФ	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Общие принципы налогообложения и сборов в РФ. Основные начала законодательства о налогах и сборах. Участники отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Права и обязанности налогоплательщиков. Права и обязанности налоговых органов.	4	
	Практическое занятие Решение задач	4	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	5	
Тема 1.5. Налоги как инструмент бюджетного регулирования	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Налоги как инструмент бюджетного регулирования, их экономическая сущность. Элементы налогов. Федеральные налоги и сборы, региональные налоги и сборы, местные налоги и сборы. Специальный налоговый режим. Страховые взносы.	6	
	Практическое занятие Решение задач	4	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	5	
Тема 1.6. Федеральные налоги	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5,
	Налог на добавленную стоимость, его место и роль в налоговой системе. Акцизы – место и роль в налоговой системе. Налог на	4	

	прибыль организаций. Налог на доходы физических лиц. Другие виды федеральных налогов.		ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Практическое занятие Решение задач	10	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	5	
Тема 1.7. Региональные налоги	Содержание учебного материала	2	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Налог на имущество организаций. Налог на игорный бизнес. Транспортный налог. Другие виды региональных налогов.		
	Практическое занятие Решение задач	10	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	4	
Тема 1.7. Местные налоги и сборы	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Основа формирования доходов местных бюджетов. Земельный налог. Налог на имущество физических лиц.	2	
	Практическое занятие Решение задач	10	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	4	
Тема 1.8. Налоговые режимы	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Общие условия установления налогов и сборов. Специальные режимы налогообложения	2	
	Практическое занятие Решение задач	10	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	4	
	Промежуточная аттестация	2	
Всего		154	
МДК.02.02 «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»			
Тема 1. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия	Методика комплексной оценки эффективности развития производства	6	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Методика расчета комплексных показателей оценки экстенсивности и интенсивности использования ресурсов. Анализ технико-организационного уровня производства.	6	
	Анализ производства и реализации продукции.. Анализ производства продукции в целом и по ассортименту. Оценка выполнения договорных обязательств. Анализ	6	

	ритмичности выпуска и реализации продукции. анализ качества продукции. Оценка конкурентоспособности продукции. Факторы, определяющие спрос. Анализ реализации продукции.		
	Анализ использования основных производственных фондов: задачи, цели и источники информации анализа; показатели состава, состояния и эффективности использования средств труда.	6	
	Анализ материальных ресурсов: задачи, цели и источники информации анализа; показатели обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов	6	
	Анализ трудовых ресурсов: задач, цели и источники информации анализа; показатели состава, движения и эффективности использования трудовых ресурсов.	6	
	Анализ себестоимости продукции	6	
	Практическое занятие	36	
	Провести на практическом примере, используя данные предприятий комплексную оценку эффективности хозяйственной деятельности с расчетом показателей использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.		
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме, работа с литературой	38	
Тема 2. Анализ Финансовых результатов	Содержание учебного материала		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Понятие о финансовых результатах, составе прибыли и влияние факторов на изменение ее величины.	6	
	Показатели финансовых результатов. Анализ состава и изменения прибыли и её использование . Анализ прибыли от продажи продукции.	7	
	Практическое занятие		

	Решение практических примеров на применение анализа финансовых результатов.	38	
	Самостоятельная работа: выполнение домашнего задания по теме , работа с литературой	37	
Всего:		204	
МДК.02.03 «Маркетинг»			
Тема 3.1.1 Понятия и сущность маркетинга	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Предмет, цели, задачи дисциплины. Взаимосвязь с другими дисциплинами. Основные понятия маркетинга. Структурно-логическая схема дисциплины. Значение дисциплины в подготовке менеджеров.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты: Особенности и основные этапы становления маркетинга в России. Примеры российских компаний по использованию маркетинга. Перспективы развития маркетинга в Калужском регионе	5	
Тема 3.1.2. Концепция развития рыночных отношений	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	История становления маркетинга как науки и вида деятельности, основные этапы развития маркетинга. Основные концепции развития рыночных отношений, понятие их отличительные особенности. Концепции совершенствования производства, совершенствования товара, сбытовая, маркетинга, социально-этичного маркетинга, маркетинга отношений: их сущность и понятие.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты: Необходимость возникновения и совершенствования маркетинга в современных условиях	5	
Тема 3.1.3. Окружающая среда маркетинга	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3,
	Окружающая среда маркетинга: понятие; виды; факторы, формирующие	2	
		2	

	<p>окружающую среду. Внутренняя среда, ее компоненты. Микросреда маркетинга: понятие, субъекты и контролируемые факторы. Макросреда маркетинга: понятие, субъекты, неконтролируемые факторы. Разновидности макросреды: демографическая, социальная, экономическая, природная, конкурентная, правовая, научно-техническая, культурная. SWOT-анализ</p>		ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Практические занятия		
	Анализ окружающей среды торговой организации	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты: Маркетинговая среда предприятия- УПМ Тахид-1	10	
Тема 3.1.4 Маркетинговые информация и маркетинговые исследования	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Маркетинговая информация: назначение, источники (вторичные и первичные, внутренние и внешние, полевые и кабинетные), принципы отбора, анализа. Классификация маркетинговой информации.	2	
	Практические занятия		
	Разработка анкеты и проведение опроса	2	
	Понятия, цели, задачи и объекты маркетинговых исследований. Рабочая гипотеза маркетингового исследования. Особенности маркетинговых исследований	2	
	Виды исследований, особенности. Схема исследований. Коррекция и оптимизация результатов.	4	
	Методы маркетинговых исследований (качественные и количественные, полевые и кабинетные), их сравнительная характеристика	4	
	Проведение маркетинговых исследований рынка определённого вида товаров и принятие решений»	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить	5	

	рефераты: Важнейшие направления маркетинговых исследований, их значение. Маркетинговые исследования как основное условие достижения экономического успеха. Проблемы и особенности осуществления маркетинговых исследований в России. Написание эссе «Преимущества хорошей и своевременной информации».		
Тема 3.1.5 Сегментирование рынка и позиционирование товара	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Сегментирование рынка: понятие, назначение, признаки и методы. Критерии выбора целевых сегментов рынка. Стратегия охвата рынка. Маркетинговые стратегии выбора целевого сегмента. Позиционирование товара на рынке: понятие, основания, способы. Выбор и реализация стратегии. Формулировка позиции кампании. Основные методы прогнозирования запросов и предпочтений потребителей.	2	
	Практические занятия		
	Исследование отдельного сегмента рынка. Отбор целевых сегментов рынка	4	
	Сегментирование рынка определённого товара на основе географического и демографического, психологического и поведенческого принципа"	4	
	Разработка алгоритма формирования уникального товарного предложения	2	
Самостоятельная работа обучающихся. Подготовить рефераты «Маркетинг как инструмент решения рыночных задач». Сегментирование рынка и позиционирование товара на рынке как основа маркетинговой деятельности. Связь позиционирования товара с маркетинговой стратегией и с маркетинговой тактикой.	10		

Тема 3.1.6 Конкурентная среда	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Анализ конкурентной среды и принципы конкурентного анализа. Основные понятия: конкуренция, конкурентная среда. Схема анализа слабых и сильных сторон конкурентов. Создание собственных конкурентных преимуществ. Выбор политики конкурентных ходов. Конкурентоспособность организации и товара: критерии, методы обеспечения . Классификация показателей, определяющих конкурентоспособность товара. Оценка конкурентоспособности товара. Многоугольник конкурентоспособности.	2	
	Практические занятия		
	Анализ конкурентоспособности продукции и установление её конкурентных преимуществ	4	
	Оценка конкурентоспособности организаций и установление её конкурентных преимуществ	4	
Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты Конкурентные преимущества: ценовые и неценовые (качество потребительских услуг). Конкурентные преимущества, основные на внешних отношениях: лояльные покупатели; преимущества в налогообложении; месторасположения; взаимоотношения с поставщиками и др. Конкурентные преимущества, основные на внутренних отношениях: широкий ассортимент товаров; низкие издержки, за счет эффекта масштаба; ценовая политика; реклама; выгодные условия; высокое качество обслуживания, квалификация персонала и др. Особенности конкурентной среды в России и их влияние на маркетинговую деятельность	9		

	предприятий. Понятие: “Ключевые факторы успеха” и их применение.		
Тема 3.1.7. Ассортиментная политика	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Маркетинговое понятие товара. Уровни товара и его подкрепление Классификация товаров. Товар – как средство удовлетворения потребностей, его краткая характеристика «Рыночный жизненный цикл» товаров, его основные этапы и маркетинговые решения, характерные для этих этапов Матрица БКГ как инструмент анализа и формирования торгового ассортимента. Разработка концепции новых товаров: уровни, этапы разработка новых товаров (продукции, услуг) с учетом прогнозируемого спроса	2	
	Практические занятия		
	Формирование и анализ торгового ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты Основные решения, принимаемые службой маркетинга относительно товара: марка товара, упаковка товара, маркировка товара, сервисное обслуживание. Ориентировка политики закупок магазина на конкурентный покупательский спрос и на получение необходимой доли прибыли с каждого товара. Зависимость маркетинговых решений в сфере закупок от специализации магазина .Особенности товарной политики российских предприятий	5	
Тема 3.2. Ценовая политика	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8,
	Место ценовой политики в системе маркетинга. Основные понятия: цена, ценовая политика и стратегия ценообразования. Назначение	2	

	цен в маркетинге. Классификация цен по месту их установления, степени развития конкурентной среды. Факторы, влияющие на формирование цен(прибыль или возмещение инвестиций, эластичность спроса относительно цены товара, специфика рыночного сегмента).		ПК 2.9
	Практические занятия		
	Расчет исходной цены товара. Выбор метода ценообразования. Решение ситуационных задач	6	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты Вспомогательные инструменты ценообразования: купоны, скидки, пластиковые карты, ценовое лидерство, множественное ценообразование, выравнивание цен, нечетные и некруглые цены. Цена как наиболее гибкий элемент маркетингового бизнеса и ключевой фактор позиционирования.	5	
Тема 3.3. Средства распространения товаров	Содержание		ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК-4, ОК-6, ОК 7, ОК 10, ОК 12, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9
	Сбытовая политика; понятия, цели и задачи сбыта. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики Средства распространения товаров: уровни, широта, критерии выбора каналов сбыта. Прямые и косвенные каналы распределения. Торговые посредники: виды, типы, сравнительная характеристика Факторы, влияющие на выбор посредников	1	
	Практические занятия		
	Установление уровней каналов распространения товаров и оценка эффективности сбытовой политики организации	7	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовить рефераты Маркетинговые системы в сфере распределения.	10	

	Основные решения, принимаемые руководством фирмы относительно формирования и управления каналом распределения. Товародвижение: организация эффективного сбыта и эффективного способа товародвижения.		
	Всего:	140	

Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:			
<ul style="list-style-type: none"> - оформление финансовых документов и отчетности; - проведение денежных расчетов; - выполнение расчета основных налогов; - выполнение анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации; - выявление потребностей (спроса) на товары; - реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; - участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций; - анализ маркетинговой среды организации 			

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся);
- доска;
- дидактический материал.

Технические средства обучения:

- компьютеры, лицензионное программное обеспечение;
- мультимедийный проектор.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Основная:

Финансы: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 491 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14782-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497489>

Налоги и налогообложение: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Е. А. Кировой. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 483 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14991-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489632>

Налоги и налогообложение. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Е. А. Кировой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 438 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11991-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489638>

Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 461 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14766-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491661>

Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07836-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492666>

Мельник, М. В. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 238 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15145-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491795>

Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491625>

Маркетинговые исследования : учебник для среднего профессионального образования / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 315 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14377-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489818>

Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494289>

Дополнительная:

Мишле, Е. В. Налоговое право. Региональные и местные налоги и сборы : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. В. Мишле. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 172 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14320-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493922>

Аврамчикова, Н. Т. Государственные и муниципальные финансы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. Т. Аврамчикова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 174 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10973-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495049>

Румянцева, Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Румянцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-7946-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491118>

Захаров, И. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для среднего профессионального образования / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова ; под редакцией И. М. Дмитриевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 423 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02594-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489863>

Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12516-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496413>

Михалева, Е. П. Маркетинг : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. П. Михалева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 213 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02475-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488557>

Интернет – ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://urait.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» - <http://www.consultant.ru/>

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

Контроль и оценка освоения основных видов профессиональной деятельности, профессиональных и общих компетенций проводится в процессе обучения и аттестации студентов.

В колледже при реализации учебных дисциплин и профессиональных модулей предусмотрены текущий контроль и промежуточная аттестация.

Текущий контроль проводится преподавателем в процессе обучения в формах: устный опрос, письменная работа, тестирование, отчет по результатам практической работы, отчет по результатам лабораторной работы, защита проектов и т.д.

Промежуточная аттестация по дисциплинам, междисциплинарным курсам предусматривает сдачу зачета (дифференцированного зачета), экзамена, выполнение контрольной работы в соответствии с учебным планом.

Обучение по профессиональному модулю завершается сдачей экзамена квалификационного (квалификационного экзамена), предусматривающего решение ситуации. В состав экзаменационной комиссии на экзамене квалификационном (квалификационном экзамене), могут входить представители работодателя.

Формы и методы текущего и промежуточного контроля по учебным дисциплинам, междисциплинарным курсам, профессиональным модулям самостоятельно разрабатываются преподавателями, рассматриваются на заседаниях цикловых комиссий и доводятся до сведения обучающихся не позднее чем через два месяца после начала обучения.

Для текущего и промежуточного контроля образовательной организацией создаются фонды оценочных средств (ФОС).

ФОС включают в себя педагогические контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям результатов подготовки.

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.	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора данных бухгалтерского учёта для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности; - Соблюдение последовательности действий при проведении учёта товаров; - Соответствие оформления документации по учёту товаров установленным требованиям (стандартам); - Соответствие последовательности действий при проведении инвентаризации; - Соответствие оформления результатов инвентаризации установленным требованиям 	<ul style="list-style-type: none"> Текущий контроль в форме: -защиты практических работ -контрольных работ по темам

<p>ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Соответствие оформления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; - Правильность составления организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов; - Организация хранения организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов в соответствии с установленным требованиям (стандартам); - Грамотность и скорость в оформлении организационно-распорядительных и товаросопроводительных документов при работе с автоматизированными системами. 	<p>МДК</p> <p>Зачёты по каждому из разделов профессионального модуля</p> <p>Тестирование,</p> <p>Решение ситуационных задач</p>
<p>ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора экономических методов в конкретных практических ситуациях; - Правильность расчёта микроэкономических показателей; - Полнота анализа микроэкономических показателей; - Полнота анализа рынков ресурсов 	
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность расчёта основных экономических показателей коммерческой деятельности; - Правильность расчёта цены продукции; - Правильность расчёта заработной платы сотрудников ФОТ предприятия 	
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность определения потребности; - Правильность выявления типа маркетинга в соответствии с потребностями потребителя; - Аргументированность формирование спроса; - Аргументированность выбора методов стимулирования сбыта 	
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Логичность обоснования целесообразности использования маркетинговых коммуникаций; - Правильность применения маркетинговых коммуникаций; 	
<p>ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Правильность соблюдения последовательности проведения маркетинговых исследований; - Обоснованность принятия маркетинговых решений 	

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность принятия решений при реализации сбытовой политики; - Правильность оценки конкурентоспособности товаров; - Правильность оценки конкурентных преимуществ 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	<ul style="list-style-type: none"> - Обоснованность выбора методов и приёмов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности; - Соблюдение последовательности действий при осуществлении денежных расчетов с покупателями, - Правильность составления финансовой документации и отчётности в соответствии с требованиями(стандартами); 	

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 интереса к будущей профессии.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных 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.	<ul style="list-style-type: none"> - обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области разработки технологических процессов; - демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач. 	Устный экзамен
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.	Анализ результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе освоения образовательной программы
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.	Анализ результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе освоения образовательной программы
ОК 5. Использовать информационно-	- демонстрация навыков использования	Контрольное тестирование Выполнение творческих

коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	заданий
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня.	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения	- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Анализ результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе освоения образовательной программы
ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения	- демонстрация способности владения иностранным языком.	Анализ результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе освоения образовательной программы
ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь	- демонстрация способности логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Анализ результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе освоения образовательной программы
ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций	- демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач и выполнения мероприятий по защите населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.	Анализ результатов наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе освоения образовательной программы
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий	- демонстрация использования нормативных документов	Экспертное наблюдение и оценка на практических и лабораторных занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике

ОК 13. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	- демонстрация готовности к исполнению воинской обязанности.	
---	--	--