

**Акт о согласовании программы подготовки специалистов  
среднего звена по специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Предприятие (организация) работодатель: МКУ «Финуправление»  
м. р. Алексеевский**

**Профессия: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

**Образовательная база приема: на базе основного общего образования**

**Квалификация базовой подготовки: менеджер по продажам**

**Нормативный срок освоения ОПОП: 2 года 10 месяцев**

**Автор-разработчик: ГБПОУ «Алексеевское профессиональное училище»**

В целях совершенствования программ обучения, обеспечения высокопрофессионального уровня подготовки выпускников, необходимого для поддержания конкурентоспособности учебного заведения, создания перспектив трудоустройства выпускников ГБПОУ «Алексеевское профессиональное училище» совместно с работодателями был проведен анализ содержания основных профессиональных образовательных программ ФГОС третьего поколения на соответствие заявленных в стандартах образовательных результатов с реальным состоянием регионального рынка труда и требованиями, предъявляемыми к специалистам.

Рабочая группа училища провела опрос руководителей и базовых организаций работодателей выпускников училища по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Опрос был проведен в МКУ «Финуправление» м.р. Алексеевский.

Работодателями была проведена оценка следующих документов и сделаны соответствующие выводы

- представленная программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15.05.2014 года №539,

разработка содержания ОПОП по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

отражает современные тенденции работы в сельскохозяйственных предприятиях;

охватывает все виды профессиональной деятельности специалиста;

- направлено на формирование следующих общих компетенций:

<b>Код</b>	<b>Наименование</b>
<b>ОК 1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
<b>ОК 2</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
<b>ОК 3</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
<b>ОК 4</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
<b>ОК 5</b>	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
<b>ОК 6</b>	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
<b>ОК 7</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
<b>ОК 8</b>	Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
<b>ОК 9</b>	Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
<b>ОК 10</b>	Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
<b>ОК 11</b>	Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
<b>ОК 12</b>	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

#### **Виды деятельности и профессиональные компетенции выпускника**

<b>Код</b>	<b>Наименование</b>
<b>ВД 1</b>	<b>Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью</b>
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 практи-

	ческих задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
<b>ВД 2</b>	<b>Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности</b>
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.
<b>ВД 3</b>	<b>Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров</b>
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.
<b>ВД 4</b>	<b>Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.</b>

По итогам оценки результатов, определенных образовательным стандартом, был сделан вывод о том, что подготовка специалистов по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) будет вестись достаточно эффективно.

Работодатели обратили внимание, что подготовка специалистов в училище должна учитывать не только существующие, но и перспективные потребности потенциальных работодателей, которые смогут максимально обеспечить в дальнейшем конкурентоспособность выпускника на рынке труда.

Респонденты от организации, где проводился опрос, отметили, что специалисты, по их мнению, должны обладать следующими качествами и умениями:

- проявлять инициативу, активность и настойчивость в выполнении поставленных профессиональных задач;
- самостоятельно выполнять работу, стремиться к повышению ее качества;
- пользоваться нормами речевого этикета в различных сферах общения, не вступая в конфликт, в том числе, учитывая речевые особенности региона;
- составлять документы, необходимые для государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя и руководителя предприятий, различных организационно-правовых форм;
- работать с современным программным обеспечением и оргтехникой;
- уметь моделировать, оптимизировать и анализировать экономические и производственные показатели средствами информационных технологий;
- уметь обеспечивать эффективное использование информационных ресурсов предприятия, фирмы, структурного подразделения и сохранность индивидуальных данных;
- выявлять опасные и вредные производственные факторы и соответствующие им риски, связанные с прошлыми, настоящими или планируемыми видами профессиональной деятельности.

### **Заключение**

В процессе анализа требований работодателей к подготовке высокопрофессионального специалиста учебное заведение и работодатели пришли к следующему со-

глашению:

1. Виды профессиональной деятельности, профессиональные и общие компетенции, определенные стандартом, введенные в ОПОП дополнительные образовательные результаты из часов вариативной части в полном объеме обеспечивают требования рынка труда к профессиональным умениям, знаниям и опыту практической деятельности будущих специалистов, способных адаптироваться к изменяющейся ситуации в сфере труда, готовых продолжать профессиональное образование;

2. Структурно-логические схемы (учебный план, программы учебных дисциплин, программы профессиональных модулей) основной профессиональной образовательной программы, подчиняясь общей цели профессионального образования, содержательно наполняют все заявленные результаты ФГОС третьего поколения и потенциальных работодателей по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

**Вывод:** данная программа подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) соответствует Законодательству РФ, ФГОС и может быть использована при подготовке обучающихся по данной профессии.

### Адреса, реквизиты, подписи Сторон

#### Сторона-1

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Самарской области «Алексеевское профессиональное училище»  
Адрес: 446643, Самарская область, Алексеевский р-н, п. Авангард ул. Рабочая, 1  
ИНН 6361005223/ КПП 636101001  
ОГРН 1026303860230  
МУФ СО (ГБПОУ «Алексеевское профессиональное училище»)  
Р/СЧ 40601810036013000002  
Лицевой счет: 614.72.027.0  
Банк: Отделение Самара г. Самара  
БИК 043601001  
Тел./факс: 8 (84671) 48-1-66

Директор ГБПОУ «Алексеевское профессиональное училище»  
*Глотова Л.М.*  
« 06 » *июня* 20*20* г.  
М.П.



#### Сторона-2

*МКУ «Финансовое управление Самарской области, Алексеевский район», с. Алексеевка,  
ул. Советская д. 4*

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



*И.В.*  
*Иванов*  
« 06 » *июня* 20*20* г.  
М.П.