

**Основные подходы к профилированию общеобразовательной программы учебной дисциплины «Экономика» на примере специальности 38.02.04 Коммерция (торговля)**

*О.И.Мельник, преподаватель*

*ГАПОУ ИО «Иркутский технологический колледж»*

**Аннотация.** В статье рассматриваются актуальные подходы к профилированию образовательной программы СПО на примере учебной дисциплины «Экономика» специальности 38.02.04 Коммерция (торговля). Рассмотрен вариант межпредметных связей в профессиональном образовании. Определена основополагающая важность и ценность профилирования общеобразовательных дисциплин. Представлены примеры практических работ профессиональной направленности.

**Ключевые слова.** Межпредметные связи, эффективность, профилирование.

Рабочая программа общеобразовательной учебной дисциплины «Экономика» является частью основной профессиональной образовательной программы СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (торговля), реализуемой на базе основного общего образования.

Профильная общеобразовательная подготовка по экономике учитывает специфику, с одной стороны, специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), с другой - торговой отрасли. Профильный блок рабочей программы предполагает наряду с теоретическими, большое количество практических занятий, связанных с профессиональной деятельностью менеджера по продажам; они акцентированы в рабочей программе как профессионально ориентированные занятия.

С точки зрения междисциплинарных связей реализуются следующие подходы:

- связь общеобразовательной подготовки с профессиональной, осуществляемой на основе межпредметной интеграции, направленной на формирование определенных компонентов общих и профессиональных компетенций ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям);

- корреляцию предметных, метапредметных и личностных образовательных результатов ФГОС среднего общего образования (ФГОС СОО) с компетенциями ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям);

- опору на современные технологии, внедряемые в торговле;

- формирование определенных практических навыков, составляющих профессиональные компетенции и ориентированных на будущую профессиональную деятельность менеджера по продажам с учетом специфики подготовки в рамках образовательной программы по специальности;

- развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы, соответствующих требованиям, предъявляемым региональными работодателями к квалификации менеджера по продажам в торговле [4];

- методически обоснованное применение содержания междисциплинарных курсов, модулей профессионального цикла основной профессиональной образовательной программы 38.02.04 Коммерция (торговля);

- формирование практических работ с учетом профессиональной направленности и профессиональной терминологии, предусматривающих моделирование условий, непосредственно связанных с будущей профессиональной деятельностью менеджера по продажам [2].

Ниже представлен фрагмент межпредметных связей в рамках рабочей программы «Экономика».

ФГОС СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	ФГОС СОО
---	----------

Код Компетенции	Формулировка компетенции	Знания, умения по компетенции	Наименование учебной дисциплины (УД), междисциплинарного курса (МДК)	Предметные результаты
ПК 2.7.	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	<b>Уметь:</b> планировать деятельность организации; <b>Знать:</b> основные принципы построения экономической системы организации;	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	- сформированность системы знаний об экономической сфере в жизни общества; - понимание места и роли России в современной мировой экономике;
ПК 1.2.	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.	<b>Уметь:</b> определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; <b>Знать:</b> управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования;	ОП.06 Логистика	- сформированность экономического мышления: умения принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивать и принимать ответственность за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом;

В тематическом планировании особое значение с точки зрения профилирования дисциплины имеют профессионально ориентированные занятия, ниже представлен фрагмент этого раздела рабочей программы :

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа
1	2
Раздел 1. Экономика и экономическая наука	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала

Товар и его стоимость. Выбор и альтернативная стоимость.	3	Профессионально ориентированные занятия Товар как экономическая категория. Цена и стоимость товара, их экономическое содержание. Соотношение полезности и стоимости товара. Экономический выбор. Потребительская и меновая стоимость. Альтернативная стоимость. Альтернативные затраты. Проблема ограниченности ресурсов и безграничности потребностей, кривая производственных возможностей. Стоимость товаров и услуг торгового предприятия в условиях ограниченности ресурсов.
Тема 1.4.	Практическое занятие	
Типы экономических систем.	3	Профессионально ориентированные занятия Составление сравнительной характеристики типов экономических систем в таблице.
Тема 1.5. Собственность. Конкуренция	6	Учебное проектирование. Понятие проектирования. Основные требования к проектной работе. Последовательность работы над проектом: структура, содержание, этапы, методы. Выбор и утверждение темы проекта. Постановка цели и задач исследования,

При изучении теоретического материала по теме «Товар и его стоимость» студентам предлагается принцип Парето, который является основой для АВС-анализа в торговле.

**Принцип Парето**

20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий реализуют лишь 20%

**Пример проведения АВС-анализа**

Тип группы	Объем продаж, млн.	Доля в продажах, %	Число позиций ассортимента, шт.	Распределение номенклатуры по группам, %
<b>А</b>	*****	69.76	50	16.79
<b>В</b>	*****	20.05	51	17.11
<b>С</b>	*****	10.19	197	66.11
<b>Итого</b>	*****	100.00	298	100.00

АВС-анализ является основным видом аналитики на предприятиях торговли в области закупочной логистики и продаж и важной функцией менеджера по продажам.

При изучении практического материала по теме типы экономических систем, студентам предлагается к изучению и экономические азы и

варианты сравнительной аналитики, что является необходимой практической компетенцией в рамках будущей профессии.

## SWOT - анализ



Особое внимание в рабочей программе «Экономика» уделяется учебному проектированию. Этот раздел проходит сквозь все темы, что позволяет применять на практике в учебном проекте различные экономические методики и приемы. Защита проекта, с представлением готового РАСПИСАТЬ темы продукта - это репетиция отчета сотрудника перед руководством предприятия торговли по исследованию одной из реальных проблем на рынке, с представлением путей решения.

Знания и применение на практике методик анализа позволяют студенту не только совершенствовать профессиональные компетенции, но и более успешно перейти из статуса студента в статус квалифицированного сотрудника.

Таким образом, профилирование общеобразовательных дисциплин позволяет осуществить междисциплинарную интеграцию, повысить мотивацию студентов, способствует успешному формированию общих и профессиональных компетенций менеджера по продажам.

### Библиографический список

1. Айсмонтас Б.Б. Педагогическая психология [Электронный ресурс]: Электр. учебник: [сайт]. URL: <https://klex.ru/456>

2. Афанасенкова Е.Л. Мотивы учения и их изменение в процессе обучения студентов ВУЗа: М., 2018.

3. Бородкин В.И. Взаимосвязь мотивов и представлений в структуре учебно-профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: тезисы доклада. URL: <http://method-modern.livejournal.com/5266.html>.

4. Хасанов, А. А. Межпредметные связи как дидактическое условие повышения эффективности учебного процесса / А. А. Хасанов, К. З. Маматкаримов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 20 (124). — С. 738-741. — URL: <https://moluch.ru/archive/124/33275/>