

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**ПЕРЕПОДГОТОВКА РУКОВОДЯЩИХ РАБОТНИКОВ И
СПЕЦИАЛИСТОВ, ИМЕЮЩИХ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

Специальность: 1-25 04 71 Коммерческая деятельность
на рынке товаров потребительского спроса
Квалификация: Экономист

**ПЕРАПАДРЫХТОЎКА КІРУЮЧЫХ РАБОТНІКАЎ І
СПЕЦЫЯЛІСТАЎ, ЯКІЯ МАЮЦЬ ВЫШЭЙШУЮ АДУКАЦЫЮ**

Спецыяльнасць: 1-25 04 71 Камерцыйная дзейнасць на рынку
тавараў спажывецкага попыту
Кваліфікацыя: Эканаміст

**RETRAINING OF EXECUTIVES AND SPECIALISTS
HAVING HIGHER EDUCATION**

Speciality: 1-25 04 71 Commercial activity
in the market of consumer goods demand
Qualification: Economist

Издание официальное

Министерство образования Республики Беларусь

Минск

Ключевые слова: коммерческая деятельность, коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления, маркетинг, товароведение, управление продажами, экономист

Предисловие

1. РАЗРАБОТАН Белорусским государственным университетом (Полоник С.С., д-р. экон. наук, проф.; Свирский Е.А., канд. физ.-мат. наук)

2. ВНЕСЕН отделом повышения квалификации и переподготовки кадров Министерства образования Республики Беларусь по представлению ГУО «Республиканский институт высшей школы»

3. УТВЕРЖДЕН И ВВЕДЕН В ДЕЙСТВИЕ постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 14.09.2017 г. № 130

4. ВЗАМЕН утвержденного постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 47

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Переподготовка руководящих работников и специалистов, имеющих высшее образование
Специальность: 1-25 04 71 Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского спроса
Квалификация: Экономист

Перападрыхтоўка кіруючых работнікаў і спецыялістаў, якія маюць вышэйшую адукацыю
Спецыяльнасць: 1-25 04 71 Камерцыйная дзейнасць на рынку тавараў спажывецкага попыту
Кваліфікацыя: Эканаміст

Retraining of executives and specialists having higher education
Speciality: 1-25 04 Commercial activity in the market of consumer goods demand
Qualification: Economist

Дата введения 2017-10-06

1 Область применения

Настоящий образовательный стандарт переподготовки руководящих работников и специалистов (далее – стандарт) распространяется на специальность 1-25 04 71 «Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского спроса» как вид профессиональной деятельности, требующий определенных знаний, навыков и компетенций, а также на квалификацию «Экономист» как подготовленность работника к данному виду профессиональной деятельности.

Объект стандартизации (специальность с квалификацией) входит в группу специальностей 25 04 «Коммерческая деятельность», направление образования 25 «Экономика» согласно Общегосударственному классификатору Республики Беларусь «Специальности и квалификации».

Настоящий стандарт устанавливает требования, необходимые для обеспечения качества образования, и

ОСРБ 1-25 04 71-2017

определяет содержание образовательной программы переподготовки руководящих работников и специалистов по вышеупомянутой специальности с целью соответствия образования установленным требованиям.

Настоящий стандарт может быть также использован нанимателями при решении вопросов трудоустройства специалистов, предъявляющих дипломы о переподготовке.

2 Нормативные ссылки

В настоящем стандарте использованы ссылки на следующий технический нормативный правовой акт (далее – ТНПА):

– ОКРБ 011-2009 Специальности и квалификации.

Примечание – При пользовании настоящим стандартом целесообразно проверить действие ТНПА по состоянию на 1 января текущего года. Если ссылочный ТНПА заменен (изменен), то при пользовании настоящим стандартом следует руководствоваться замененным (измененным) ТНПА.

3 Термины и определения

В настоящем стандарте применяют термины, установленные в Кодексе Республики Беларусь об образовании, а также следующие термины с соответствующими определениями:

3.1 коммерческая деятельность: Деятельность компаний в сфере купли-продажи товаров с целью получения прибыли, включающая в себя не только проведение сделок по купле-продаже, но и правовое обеспечение заключения сделок, хозяйственно-финансовые операции в сфере сбыта и торговли, реализацию ценовой и товарной политики торговых предприятий, решение вопросов лизинга, факторинга и других.

3.2 коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского спроса: Вид профессиональной деятельности, представляющий собой обширную сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций, направленный на совершение процессов купли-продажи товаров на потребительском рынке для удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

3.3 маркетинг: Управление производственно-сбытовой деятельностью организации, которое основано на комплексном анализе рынка и включает в себя планирование и образование цены, продвижение и размещение продукта, а также стимулирование его покупки.

3.4 товароведение: Научная дисциплина, предметом изучения которой являются потребительские свойства товаров, лежащие в основе их потребительской стоимости.

3.5 управление продажами: Реализация наиболее эффективной для организации стратегии обслуживания заказов покупателей, направленной на обеспечение соблюдения сроков поставки заказанных товаров и удовлетворение запросов как можно большего количества клиентов.

3.6 экономист: Квалификация специалиста, осуществляющего деятельность по управлению экономическими отношениями, возникающими в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей.

4 Требования к образовательному процессу

4.1 Требования к уровню основного образования лиц, поступающих для освоения содержания образовательной программы

Лица, поступающие для освоения содержания образовательной программы переподготовки, должны иметь высшее образование.

4.2 Требования к формам и срокам получения дополнительного образования взрослых по специальности переподготовки

Предусматриваются следующие формы получения образования по данной специальности переподготовки: очная (дневная) очная (вечерняя), заочная.

Устанавливаются следующие сроки получения образования по специальности переподготовки (далее – срок получения образования или продолжительность обучения) в каждой форме получения образования:

6 месяцев в очной (дневной) форме получения образования,

16 месяцев в очной (вечерней) форме получения образования,

22 месяца в заочной форме получения образования.

Примечание – В зависимости от выбора формы итоговой аттестации учреждениям образования предоставляется возможность увеличить продолжительность обучения.

4.3 Требования к максимальному объему учебной нагрузки слушателей

Максимальный объем учебной нагрузки слушателей не должен превышать:

- 12-и учебных часов в день в очной (дневной) или заочной форме получения образования, если совмещаются в этот день аудиторные занятия и самостоятельная работа слушателей;

- 10-и учебных часов аудиторных занятий в день в очной (дневной) или заочной форме получения образования, без совмещения с самостоятельной работой в этот день;

- 10-и учебных часов самостоятельной работы слушателей в день в очной (дневной) форме получения образования, без совмещения с аудиторными занятиями в этот день;

- 6-и учебных часов аудиторных занятий в день в очной (вечерней) форме получения образования, без совмещения с самостоятельной работой в этот день;

- 6-и учебных часов самостоятельной работы слушателей в день в очной (вечерней) или заочной форме получения образования, без совмещения с аудиторными занятиями в этот день.

4.4 Требования к организации образовательного процесса

Начало и окончание образовательного процесса по специальности переподготовки устанавливаются учреждением образования, реализующим соответствующую образовательную программу (далее – учреждение образования), по мере комплектования групп слушателей и определяются Графиком учебного процесса по специальности переподготовки для каждой группы слушателей.

Наполняемость учебных групп слушателей по специальности переподготовки, обучающихся за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, рекомендуется обеспечивать в количестве 25-30 человек. Наполняемость учебных групп слушателей по специальности переподготовки,

обучающихся за счет средств юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, физических лиц или средств граждан, устанавливается учреждением образования.

5 Требования к результатам освоения содержания образовательной программы

5.1 Требования к квалификации

5.1.1 Виды профессиональной деятельности:

- маркетинговая и торгово-закупочная деятельность на рынке товаров потребительского спроса;
- оперативно-аналитическая деятельность на рынке товаров потребительского спроса;
- экспертно-консультационная деятельность на рынке товаров потребительского спроса.

5.1.2 Объекты профессиональной деятельности:

- совокупные экономические, торгово-закупочные, сбытовые, торгово-технологические процессы в организациях торговли;
- плановая, учетная и сопроводительная, статистическая и аналитическая документация и информация.

5.1.3 Функции профессиональной деятельности:

- осуществлять планирование финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций различных форм собственности и сфер деятельности, осуществляющих реализацию товаров потребительского спроса (далее – организаций);
- осуществлять планирование торгово-закупочной деятельности организаций;
- управлять доходностью торгово-сбытовых операций;
- обеспечивать организацию учета результатов коммерческой деятельности;
- проводить экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций;
- проводить маркетинговый анализ рынков товаров народного потребления, прогнозировать покупательский спрос на товары;
- регулировать и контролировать коммерческую деятельность организаций.

ОСРБ 1-25 04 71-2017

5.1.4 Задачи, решаемые при выполнении функций профессиональной деятельности:

- разработка и подготовка экономических обоснований для организации коммерческих сделок и вхождения на целевые рынки;
- планирование товарооборота организаций, запасов продукции на складах;
- осуществление маркетинговой деятельности на рынке товаров потребительского спроса;
- планирование торгово-закупочных сделок организаций;
- осуществление коммерческого и технико-экономического анализа хозяйственной деятельности организаций и их подразделений;
- обеспечение эффективного использования материальных и финансовых средств при организации коммерческой деятельности на рынке товаров потребительского спроса;
- выявление и контроль источников образования потерь и непроизводительных затрат, разработка предложений по их предупреждению;
- подготовка и составление производственной и отчетной документации;
- подготовка и формирование баз данных экономической информации.

5.2 Требования к уровню подготовки

Переподготовка специалиста должна обеспечивать формирование следующих групп компетенций: социально-личностных, академических, профессиональных.

Слушатель, освоивший соответствующую образовательную программу переподготовки, должен обладать следующими **социально-личностными компетенциями**:

- знать идеологические, моральные, нравственные ценности государства и следовать им;
- уметь ориентироваться в процессах, происходящих в политической, социально-экономической и духовно-культурной сферах белорусского общества;
- быть готовым к социальному взаимодействию;
- уметь осуществлять межличностные коммуникации;
- знать принципы и владеть методами деловых коммуникаций;
- уметь предупреждать и разрешать конфликты, возникающие в трудовом коллективе.

Слушатель, освоивший соответствующую образовательную программу переподготовки должен обладать следующими **академическими компетенциями**:

- знать основные категории и понятия экономической теории;
- владеть знаниями об основных понятиях теории рыночных отношений;
- знать основные понятия и сущность менеджмента;
- знать современные концепции маркетинга;
- знать методы и стратегии ценообразования;
- знать основополагающие концепции, определения, показатели и классификации экономической статистики;
- владеть основными понятиями системы национальных счетов;
- знать принципы организации денежного оборота, платежной и денежной систем;
- знать сущность системы кредита и механизмы кредитно-финансовых отношений;
- знать принципы устройства, функционирования и управления банковской системой;
- знать основы правового регулирования хозяйственной деятельности;
- знать основные понятия и принципы функционирования информационных систем управления;
- знать основные направления развития систем управления организациями, их функциональные возможности.

Слушатель, освоивший соответствующую образовательную программу переподготовки должен обладать следующими **профессиональными компетенциями**:

- владеть знаниями по системе технического нормирования и оценке соответствия товаров и услуг;
- владеть знаниями анализа, планирования и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности организации;
- знать методы анализа финансово-экономического состояния организации;
- знать содержание и принципы организации финансов организации;
- знать принципы организации финансовой работы организации;
- владеть знаниями по управлению коммерческой деятельностью организации
- владеть знаниями по анализу бухгалтерских балансов и отчетов;

ОСРБ 1-25 04 71-2017

– знать основные виды налогов, взимаемых в Республике Беларусь;

– уметь проводить экономические расчеты издержек на производство и реализацию продукции, эффективности использования основных и оборотных средств, трудовых ресурсов организации и выявления их резервов;

– уметь планировать процессы торгово-закупочной деятельности в целях наиболее эффективного использования средств организации;

– владеть знаниями об основных понятиях логистики;

– знать основные понятия электронной коммерции;

– владеть основами маркетинговой деятельности торговой организации;

– знать права потребителей и механизмы их защиты.

5.3 Требования к итоговой аттестации

Формой итоговой аттестации является государственный экзамен по учебным дисциплинам «Экономика и финансы предприятия», «Коммерческая деятельность» или защита дипломной работы.

6 Требования к содержанию учебно-программной документации

6.1 Требования к типовому учебному плану по специальности переподготовки

Типовой учебный план по специальности переподготовки разрабатывается в одном варианте, когда общее количество учебных часов по плану составляет не менее 1000 учебных часов для групп слушателей, имеющих высшее образование по направлениям образования, не совпадающим с направлением образования, в состав которого входит данная специальность переподготовки.

Суммарный объем аудиторных занятий и самостоятельной работы слушателей не должен превышать 1068 учебных часов.

Устанавливаются следующие соотношения количества учебных часов аудиторных занятий и количества учебных часов самостоятельной работы слушателей:

в очной (дневной) форме получения образования – от 70:30 до 80:20;

в очной (вечерней) форме получения образования – от 60:40 до 70:30;

в заочной форме получения образования – от 50:50 до 60:40.

В часы, отводимые на самостоятельную работу по учебной дисциплине, включается время, предусмотренное на подготовку к текущей и итоговой аттестации.

Продолжительность текущей аттестации составляет 4 недели, итоговой аттестации – 1 неделю для всех форм получения образования.

На компонент учреждения образования отводится 100 учебных часов.

Порядок проведения текущей и итоговой аттестации слушателей при освоении содержания образовательной программы определяется Правилами проведения аттестации слушателей, стажеров при освоении содержания образовательных программ дополнительного образования взрослых.

6.2 Требования к учебным программам по учебным дисциплинам специальности переподготовки

В типовом учебном плане по данной специальности переподготовки предусмотрены следующие компоненты:

- гуманитарные и социально-экономические дисциплины;
- общепрофессиональные дисциплины;
- дисциплины специальности.

Устанавливаются следующие требования к содержанию учебных программ по учебным дисциплинам специальности переподготовки.

6.2.1 Гуманитарные и социально-экономические дисциплины

Основы идеологии белорусского государства

Предмет дисциплины и методология изучения идеологии белорусского государства. Идеология и ее общественное предназначение. Основные идеологии современности. Государственная идеология как социально-политический феномен. Белорусская общность, национальная идея и государственность. Традиционные (социокультурные) идеалы и ценности белорусского народа. Конституционно-правовые основы идеологии белорусского государства. Стратегия общественного развития Республики Беларусь в XXI веке. Механизм функционирования идеологии белорусского государства.

Психология деловых отношений

Предмет и задачи психологии и профессиональной этики. Личность. Мотивы поведения. Интересы. Нравственные убеждения. Мировоззрение. Движущие силы развития личности. Деятельность. Основные виды деятельности. Деятельность и активность. Потребности. Потребности и мотивация. Навыки, умения, привычки. Группы. Коллектив как форма развития группы. Межличностные отношения. Психологический климат. Лидерство. Деловое общение. Особенности общения по «горизонтали» и «вертикали». Техника и приемы общения. Этикет в профессиональной деятельности. Конфликты. Пути предупреждения и разрешения конфликтов в трудовом коллективе

6.2.2 Общепрофессиональные дисциплины

Экономическая теория

Экономические агенты. Собственность и хозяйствование. Экономические интересы. Экономическая стратегия и экономическая политика. Конкуренция и ее виды. Издержки производства и обращения. Экономические ограничения. Микроэкономика. Экономические законы. Монополии. Макроэкономика. Общественное воспроизводство. Структура национальной экономики. Денежное обращение. Государственный бюджет. Закрытая и открытая экономика. Макроэкономическое равновесие. Теории экономического роста и экономического цикла.

Основы менеджмента

Управленческий труд и его специфика. Цели и задачи менеджмента. Организационные структуры управления. Бизнес-процессы. Системное обеспечение менеджмента, характеристика его основных элементов. Коммуникации и коммуникационные сети. Корпоративная культура организации.

Маркетинг и ценообразование

Современные концепции маркетинга. Основные понятия и элементы рекламы. Ценообразование, классификация цен. Формирование отпускной цены организациями оптовой торговли. Формирование отпускной цены организациями розничной торговли. Модели розничных цен.

Статистика

Статистическое изучение динамики социально-экономических явлений. Система национальных счетов. Показатели производства товаров и услуг. Показатели образования, распределения и использования доходов, операций с капиталом. Статистика национального богатства, населения и трудовых ресурсов. Статистика эффективности функционирования экономики, уровня жизни населения.

Деньги, кредит, банки

Теории денег. Функции денег и их роль в экономике. Денежный оборот и платежная система. Денежная система. Кредит. Денежно-финансовый рынок. Межбанковский валютный рынок. Банковская система. Субъекты кредитно-финансовых отношений. Коммерческие банки. Центральные банки. Валютная система. Международные банковские операции. Международные финансовые и кредитные институты.

Правовое регулирование хозяйственной деятельности

Хозяйственное право и хозяйственное законодательство. Хозяйственные правоотношения. Государственное регулирование хозяйственной деятельности. Ответственность (санкции) в хозяйственных отношениях.

Информационные технологии обработки финансово-аналитической информации

Основные понятия и структура информационных технологий и информационных систем в управлении. Техническое обеспечение информационных технологий. Программное обеспечение информационных технологий. Информационные технологии поддержки процессов принятия управленческих решений. Защита информации и обеспечение безопасности информационных систем.

6.2.3 Дисциплины специальности

Товароведение и экспертиза товаров

Объекты, предмет, цели, методы и задачи товароведения. Ассортимент товаров. Качество товаров. Экспертиза товаров. Система технического нормирования и оценки соответствия товаров и услуг в Республике Беларусь. Экспертиза и сертификация непродовольственных товаров. Экспертиза и сертификация продовольственных товаров.

Экономика и финансы предприятия

Предпринимательская деятельность и предприятия. Основные организационно-правовые формы организации предприятий. Ресурсы предприятия. Издержки производства и обращения. Финансы предприятий. Финансы государственных предприятий. Финансы предприятий и организаций негосударственной формы собственности. Сущность, структура и особенности организации финансов индивидуального предпринимательства. Финансово-экономическое состояние предприятия и его оценка. Организация финансового контроля на предприятии.

Коммерческая деятельность

Основы коммерческой деятельности. Коммерческая информация и ее защита. Организация хозяйственных связей в торговле. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Организация коммерческой деятельности организаций. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организационные структуры аппарата управления торговых организаций. Эффективность коммерческой деятельности торговых организаций.

Бухгалтерский учёт

Содержание и функции бухгалтерского учета. Объекты, предмет и метод бухгалтерского учета. Основное содержание и порядок ведения учета. Содержание и порядок составления финансовой отчетности. Цели и концепции управленческого учета. Система учета издержек. Взаимосвязь управленческого учета и анализа.

Налоги и налогообложение

Налоговая система Республики Беларусь в современных условиях. Основные виды налогов, взимаемых в Республике Беларусь.

Анализ хозяйственной деятельности

Виды анализа хозяйственной деятельности. Анализ производства и реализации продукции (товаров, услуг). Анализ использования трудовых ресурсов организации и фонда заработной платы. Анализ использования основных средств организации. Анализ использования материальных ресурсов. Анализ себестоимости продукции (товаров, услуг). Анализ

финансовых результатов деятельности организации. Анализ финансового состояния организации.

Организация и технология торговли

Объекты и субъекты торговли. Виды услуг, оказываемых торговыми организациями. Организационная структура розничной торговли. Организация работы торговой организации. Виды розничной торговой сети. Организационное построение оптовой торговли. Организация транспортных перевозок грузов. Органы руководства торговлей. Государственный, ведомственный и общественный контроль за работой торгового объекта.

Логистика

Логистические системы. Менеджмент в логистике. Логистика снабжения. Управление запасами. Логистика складирования. Логистика производства. Логистика распределения. Транспортная логистика.

Электронная коммерция

Понятие электронной коммерции. Рекомендации международных организаций в сфере электронной коммерции. Особенности регулирования электронной коммерции в различных странах. Электронная коммерция в Республике Беларусь. Платежные системы в электронной коммерции. Механизмы защиты информационных ресурсов при работе в сети Интернет.

Управление продажами

Управление ассортиментом товара. Выбор оптимальной стратегии распределения. Сбытовые каналы. Прогнозирование и бюджетирование продаж. Управление сбытовыми каналами. Анализ клиентской базы и стратегии по клиентам. Отраслевая специфика и практика управления продажами.

Маркетинг в торговле

Маркетинговая деятельность в торговой организации. Маркетинговая информация и маркетинговые исследования. Маркетинговые стратегии цен. Государственное регулирование ценовой политики. Дистрибутивная политика в маркетинге. Коммуникативная политика в комплексе маркетинга. Организация маркетинговой деятельности в организации торговли. Характеристика основных структур управления маркетингом в торговой организации.

Защита прав потребителей

Возникновение и развитие движения защиты прав потребителей. Особенности правового регулирования защиты прав потребителей в Республике Беларусь. Право потребителя на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о потребительских свойствах товара (услуги). Право потребителя на товар надлежащего качества. Права потребителя при обнаружении недостатков выполненной работы (оказания услуги). Государственная защита прав потребителей Судебная защита прав потребителей. Ответственность за нарушение прав потребителя.