

СОДЕРЖАНИЕ

<u>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	2
<u>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	5
2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	5
<u>2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины</u>	6
<u>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	7
3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	13
<u>3.2. Информационное обеспечение обучения</u>	13
<u>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</u>	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.06 Выполнение работ по профессии «Агент страховой»

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 080118 Страховое дело (углубленная подготовка) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): *Агент страховой* соответствующих профессиональных компетенций (ПК): ПК 6.1 – ПК 6.8.

ПК 6.1. Реализовывать технологии агентских продаж.

ПК 6.2. Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.

ПК 6.3. Организовывать розничные продажи.

ПК 6.4. Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.

ПК 6.5. Анализировать эффективность каждого канала продаж.

ПК 6.6. Документально оформлять страховые операции.

ПК 6.7. Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.

ПК 6.8. Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.

1.2. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

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

иметь практический опыт:

- организации продаж страховки продуктов и сопровождения договоров страхования;

уметь:

- осуществлять операции по заключению договоров имущественного и личного страхования;
- изучать региональные условия и спрос на определенные страховые услуги;
- анализировать состав регионального контингента потенциальных клиентов;
- обслуживать физических и юридических лиц, представляющих учреждения, организации и предприятия различных форм собственности;
- проводить аргументированные беседы с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.);
- в процессе работы с клиентами вести наблюдение, оценивать особенности восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечивать взаимопонимание при заключении договоров на страховые услуги;
- устанавливать критерии и степень риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;

- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов; обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования;
- в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- в случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования;
- осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

Знать:

- нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов;
- виды страховых услуг и условия различных видов страхования;
- правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий;
- действующую систему социальных гарантий;
- методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба;
- основы рыночной экономики;
- основы психологии и организации труда;
- порядок заключения и оформления договоров на страховые услуги;
- отечественный и зарубежный опыт организации страхования населения и субъектов хозяйствования;
- основы трудового законодательства;
- правила и нормы охраны труда.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки студента - 153 часа, включая
обязательной аудиторной учебной нагрузки студента - 126 часов
самостоятельной работы студента - 27 часов
учебной практики - 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Выполнение работ по профессии «Агент страховой»

Результатом освоения профессионального модуля является овладение студентом видом профессиональной деятельности *Выполнение работ по профессии «Агент страховой»*, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 6.1.	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 6.2.	Осуществлять стратегическое и оперативное планирование розничных продаж.
ПК 6.3.	Организовывать розничные продажи.
ПК 6.4.	Реализовывать различные технологии розничных продаж в страховании.
ПК 6.5.	Анализировать эффективность каждого канала продаж.
ПК 6.6.	Документально оформлять страховые операции
ПК 6.7.	Консультировать клиентов по порядку действий для оформления страхового случая.
ПК 6.8.	Принимать меры по предупреждению страхового мошенничества.
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 современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.
ОК 6.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 7.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 8.	Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.

ОК 9.	Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей.
ОК 10.	Работать с общим и специализированным программным обеспечением
ОК 11.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
Выполнение работ по профессии «Агент страховой»

2.1. Тематический план профессионального модуля

Наименования разделов профессионального модуля		Объем времени, отведенный на освоение МДК					
2	3	4	5	6	7	8	9
ПМ 06. Выполнение работ по профессии «Агент страховой»	153	126	102		27		Э
МДК 06.01.Агитационная работа в страховании, представление различных видов страхования продаж	81	54	30				
Учебная практика	72	72	72				ДЗ
Всего:	153	126	102		27		Э

3.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины *Выполнение работ по профессии «Агент страховой»*

	<i>Объем часов</i>	<i>УО¹</i>
МДК.06.01. Агитационная работа в страховании, представление различных видов страхования продаж	153	
Раздел 1. 1. Организация агентских продаж	30	2,3
Тема 1.1. Правила организации агентских продаж РФ. Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	15	2,3
<i>Содержание учебного материала</i>		
Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.	2	2
<i>Практическое занятие №1,2</i>		
Решение практических ситуационных задач по осуществлению агентских продаж РФ.	4	3
<i>Практическое занятие №3,4</i>		
Решение практических ситуационных задач по осуществлению стратегического и оперативного планирования розничных продаж.	4	3
<i>Самостоятельная работа</i>	5	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы. Написание рефератов по вопросам автоматизации регистрации и обработки документов, в проектных решениях на базах компьютерных систем использование новейших разработок специалистов, позволяющих освободить сотрудников компании от выполнения рутинных операций.	5	
Тема 1.2. Организация розничных продаж. Реализация различных технологий розничных продаж в страховании.	6	2,3
<i>Содержание учебного материала</i>		
Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.	2	2
<i>Практическое занятие №5</i>		
Технологии розничных продаж в страховании	2	3
<i>Самостоятельная работа</i>	2	
Разработка схем – конспектов для закрепления материала и систематизации информации. Составление тематических кроссвордов, тестов.	2	
Тема 1.3. Анализ эффективности каждого канала продаж	9	2,3
<i>Содержание учебного материала</i>		

¹ Уровни освоения учебного материала:

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)

Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж.	2	2
Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента	2	2
Практическое занятие №6		
Решение практической ситуации и проведение анализа на конкретном примере	2	3
Самостоятельная работа	3	
Изучение правил различных видов страхования. Изучение и заполнение первичных документов. Составление кроссвордов, ребусов, тестов по темам.	3	
Раздел 2. Сопровождение договоров страхования	51	2,3
Тема 2.1 Документальное оформление страховых операций.	9	2,3
Содержание учебного материала		
Правила оформления страховых операций. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования.	2	2
Документальное оформление страховых операций.	2	2
Практическое занятие №7		
Практическое занятие по оформлению страховых операций	2	3
Самостоятельная работа	3	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).	3	
Тема 2.2. Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	15	2,3
Содержание учебного материала		
Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения.	2	2
Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения. Претензионно-исковая работа в страховании	2	2
Практическое занятие №8		
Практическая работа по оформлению заявлений на выплату страхового возмещения и обеспечения.	2	3
Практическое занятие №9		
Практическая работа по определению сроков выплаты страхового возмещения и обеспечения	2	3
Практическое занятие №10		
Практическая работа по консультированию клиентов	2	3
Самостоятельная работа	5	
Написание рефератов по основным стандартам бухгалтерского учета, применяемым в страховых организациях. Изучение системы правового обеспечения бухгалтерского учета.	5	
Тема 2.3. Документальное оформление материальной ответственности страховых агентов	9	2,3
Содержание учебного материала		
Понятие материальной ответственности страховых агентов. Порядок	2	2

оформление материальной ответственности страховых агентов		
Практическое занятие №11		
Практическая работа по оформлению материальной ответственности страховых агентов	2	3
Практическое занятие №12		
Рассмотрение типовых ситуаций	2	3
Самостоятельная работа	3	
Написание рефератов по основным стандартам бухгалтерского учета, применяемым в страховых организациях	3	
Тема 2.4. . Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	9	2,3
Содержание учебного материала		
Основные виды страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	2	2
Практическое занятие №13		
Разработка мер предупреждения страхового мошенничества	2	3
Практическое занятие №14		
Рассмотрение и выявление типовых ситуаций	2	3
Самостоятельная работа	3	
Разработка схем-конспектов для закрепления материала и систематизации информации Решение ситуаций, задач по темам	3	
Тема 2.5. Ревизия работы страховых агентов.	9	2,3
Содержание учебного материала		
Понятие ревизии работы страховых агентов и контроль за соблюдением ими финансовой дисциплины..	2	2
Ответственность страховых агентов за сохранность бланков строгой отчетности и денежных средств	2	2
Практическое занятие №15		
Практическая работа по заполнению и проведению ревизии работы страховых агентов.	2	3
Самостоятельная работа	3	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной экономической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).	3	
Учебная практика Виды работ: - планирование объем агентских продаж; - анализа эффективности каждого канала продаж; -проведение аргументированных бесед с потенциальными и постоянными клиентами с целью заинтересовать их в заключении или продлении договоров страхования (жизни и здоровья, движимого и недвижимого имущества, предпринимательской и коммерческой деятельности и др.); - в процессе работы с клиентами проведение наблюдения, оценивание особенностей восприятия, памяти, внимания, мотивацию поведения и обеспечение взаимопонимания при заключении договоров на страховые услуги; устанавливание критериев и степени риска при заключении договоров на страховые услуги, учитывая состояние здоровья, возраст, пол, образование, стаж трудовой деятельности, уровень материального обеспечения и другие субъективные качества, характеризующие клиента;	72	

- заключать и оформлять страховые договоры, регулировать отношения между страхователем и страховщиком, обеспечивать их выполнение, осуществлять приемку страховых взносов;
- обеспечивать правильность исчисления страховых взносов, оформления страховых документов и их сохранность;
- способствовать формированию заинтересованности и спроса на оказываемые страховые услуги, учитывая необходимость усиления материальной и моральной поддержки различных слоев населения, а также нарастание риска, связанного с конкуренцией, банкротством, безработицей и другими происходящими в современных условиях социально-экономическими процессами;
- оказывать помощь клиентам в получении исчерпывающей информации об условиях страхования;
- проводить работу по выявлению и учету потенциальных страхователей и объектов страхования, давать оценку стоимости объектов страхования в течение срока действия заключенных договоров поддерживать связь с физическими и юридическими лицами, вступившими в договорные отношения на страховые услуги;
- случае причинения ущерба застрахованному осуществлять оценку и определять его размер с учетом критериев и степени риска;
- рассматривать поступающие от клиентов жалобы и претензии по спорным вопросам исчисления и уплаты страховых взносов, выплат страхового возмещения при наступлении страхового случая в соответствии с условиями договора;
- устанавливать причины нарушений страховых договоров и принимать меры по их предупреждению и устранению;
- исследовать неосвоенные виды страховых услуг и перспективы их развития с целью применения в своей практике и при создании страховых органов и служб;
- своевременно и в соответствии с установленными требованиями оформлять необходимую документацию, вести учет и обеспечивать хранение документов, связанных с заключением договоров страхования; осуществлять взаимодействие с другими страховыми агентами.

ИТОГО

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

посадочные места для обучающихся, рабочий стол преподавателя, бланковый материал, комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

персональный компьютер, информационно - справочные программы «Консультант», «Гарант», Интернет-ресурсы.

4.2 Информационное обеспечение обучения

Основные источники

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Об основах обязательного социального страхования [Текст]: Федеральный закон. – М.: Ось – 89, 2014.

2. Пенсионное законодательство: Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» № 173 – ФЗ; Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»; Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» [Текст] – М.: Проспект, 2009.

3. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский учет в страховых организациях [Текст]: учебно - практ. пособие / Н.Л. Вещунова. – М.: Проспект, 2008.

4. Галаганов В.П. Основы страхования и страхового дела [Текст]: учеб. пособие для СПО / В.П. Галаганов. – М.: КноРус, 2009.

5. Денисова И.П. Страхование [Текст]: учеб. пособие для вузов / И.П. Денисова. – Изд. 2-е. – М.; Ростов н/Д: МарТ, 2007.

6. Малкова О.В. Страхование. Практикум [Текст]: учеб. пособие для СПО / О.В. Малкова / Ростов н/Д: Феникс, 2007.

7. Страхование [Текст]: учебник для вузов / под ред. Ю.Т. Ахвледиани, В.В. Шахова. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

8. Страховые интересы современного общества и их обеспечение. В 2-х томах [Текст]: Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции (Саратов, 5-7 июня 2013 г.). – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 2013.

9. Федоров Л.В. Пенсионный фонд Российской Федерации [Текст]: учебник для вузов / Л.В. Федоров. – Изд. 2-е. – М.: Дашков и К, 2013.

Дополнительные источники

1. Периодические газеты и журналы: «Организация продаж страховых продуктов», «Страховое дело», «Экономика и жизнь», «Финансовая газета», «Страховое дело», «Русский полис», «Страховое право», «Финансовый менеджмент».

2. Экономический словарь / под редакцией А. Н. Азраиляна - М.: Институт новой экономики, 2013.

5. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности страховой организации» и специальности «Страховое дело (по отраслям)».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой

Педагогический состав: преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Бухгалтерский учет в страховых организациях»; «Аудит страховых организаций»; «Экономика организации»; «Налоги и налогообложение», имеющие высшее профессиональное образование.

6. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

7. *Выполнение работ по профессии «Агент страховой»*

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Реализация технологий агентских продаж Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Нормативные правовые акты, положения, инструкции, другие руководящие материалы и документы, регламентирующие деятельность страховых органов. Виды страховых услуг и условия различных видов страхования.	Текущий контроль в форме: опроса; защиты практических работ; контрольных работ по темам МДК. Зачеты по учебной практике

Осуществление стратегического и оперативного планирования розничных продаж	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.	Экзамены по междисциплинарному курсу
Организация розничных продаж	Технологии розничных продаж в страховании. Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.	
Реализация различных технологий розничных продаж в страховании	Правовые основы развития страховой деятельности с учетом региональных специфических условий. Система социальных гарантий; методы определения степени риска при заключении договоров на страховые услуги и оценки причиненного ущерба.	Экзамен по профессиональному модулю.
Анализ эффективности каждого канала продаж	Сущность и понятие анализа эффективности каждого канала продаж. Объект анализа. Документация, используемая при анализе эффективности каждого канала продаж. Использование результатов анализа в повышении эффективности работы страхового агента.	
Документальное оформление страховых операций	Правила оформления страховых операций. Осуществление операций по заключению договоров имущественного и личного страхования. Документальное оформление страховых операций.	
Консультирование клиентов по порядку действий для оформления страхового случая	Права и обязанности страхователей и страховых организаций при наступлении страхового случая. Перечень документов, необходимых для решения вопроса о выплате страхового обеспечения и ли возмещения. Сроки подачи заявления и представления документов при наступлении страхового случая. Порядок и сроки выплаты страхового возмещения и обеспечения. Претензионно-страховая работа в страховании.	

Принятие мер по предупреждению страхового мошенничества	Основные виды страхового мошенничества. Анализ эффективности мер по предупреждению страхового мошенничества.	
---	--	--

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	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК2.Планировать и организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области налогового учета и налогового планирования оценка эффективности и качества выполнения задач	
ОК 3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области налогового учета и планирования налоговой деятельности	
ОК 4.Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные	
ОК5.Использовать современные информационные технологии в процессе профессиональной деятельности.	работа на компьютерах, использование специальных программ	
ОК6.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения	

ОК7.Ориентироваться в условиях изменений законодательства, количественных и качественных показателей страхового рынка, экономической ситуации в стране.	самоанализ и коррекция результатов собственной работы	
ОК 8.Грамотно вести переговоры и деловую переписку в рамках профессиональной этики.	организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	
ОК 9.Организовывать и планировать работы малых коллективов исполнителей	Планирование работы малых коллективов исполнителей	
ОК 10.Работать с общим и специализированным программным обеспечением.	изучение и анализ инноваций в области документирования и оформления хозяйственных операций	
ОК 11.Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)	Применять полученные профессиональные знания при исполнении воинской обязанности (для юношей)	