

Приложение

К ООП по специальности/профессии

43.02.17 Технологии индустрии красоты

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОП.05 Организация и ведение коммерческой
деятельности специалиста индустрии красоты**

Программу составили:

1. Юсупова Гульнабад Юсуп-Алиевна

Дисциплина: ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты утверждённым приказом Минобрнауки России от 26.08.2022 г. №775.

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основании учебного плана по специальности «43.02.17 Технологии индустрии красоты»

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рассмотрено и рекомендовано на заседании кафедры Экономики и туризма

Протокол №8 от 20.05.2026

Заведующий кафедрой Абидова Саратина Айтековна

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты (наименование дисциплины)

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является обязательной частью обязательной частью цикла основной образовательной программы в соответствии ФГОС «43.02.17 Технологии индустрии красоты» по специальности . Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций (ОК), профессиональных компетенций (ПК):

1. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
2. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
3. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
4. ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	знание; Умение	Знание; Умение

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объем в часах
Лекционные занятия	30
Практические занятия	20
Самостоятельная работа	4
Практическая подготовка	20
Общий объем образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки	74
Форма(-ы) контроля: Дифференцированный зачет	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины **ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.
	1 Лекционные занятия №1 Целеполагание в коммерческой деятельности	2	1	
	2 Лекционные занятия №2 Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.	2	1	
	3 Лекционные занятия №3 Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.	2	1	
	4 Лекционные занятия №4 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2	1	
	5 Лекционные занятия №5 Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2	1	
	6 Лекционные занятия №6 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2	1	
	7 Лекционные занятия №7 Миссия и цель коммерческой деятельности.	2	1	
	8 Практическая подготовка №1 Использование технологии SMART при постановке целей и планирования	2	2	
	9 Практическая подготовка №2 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2	2	
	10 Лекционные занятия №8 Целеполагание в коммерческой деятельности	2	1	
	11 Лекционные занятия №9 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2	1	
	12 Лекционные занятия №10 Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2	1	
Тема 2 Финансовый учет в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.
	1 Лекционные занятия №11 Банковская система в РФ	2	1	
	2 Лекционные занятия №12 Налоговая система РФ	2	1	
	3 Лекционные занятия №13 Финансовые продукты банковской системы	2	1	
	4 Практическая подготовка №3 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «ВТБ» и т.п.	2	2	
	5 Практическая подготовка №4 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2	2	
	6 Лекционные занятия №14 Финансовый учет в коммерческой деятельности.	2	1	
	7 Практическая подготовка №5 Банковская система в РФ	2	2	
	8 Лекционные занятия №15 Налоговая система РФ	2	1	
9 Практическая подготовка №6 Финансовые продукты банковской системы	2	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы	
Тема 3 Маркетинг отраслевого рынка	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	
	1	Практическая подготовка №7 Ключевые показатели эффективности работы специалиста	2		2
	2	Практическая подготовка №8 Ценообразование на рабочем месте специалиста	2		2
	3	Практическая подготовка №9 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	2		2
	4	Практическая подготовка №10 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	2		2
	5	Практические занятия №1 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	4		2
Тема 4 Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	
	1	Практические занятия №2 Привлечение и удержание клиента	2		2
	2	Практические занятия №3 Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.	2		2
	3	Практические занятия №4 Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью.	4		2
	4	Практические занятия №5 Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.	4		2
	5	Практические занятия №6 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	4		2
	6	Самостоятельная работа №1 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	4		3
Всего		74			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 - ознакомительный (ознакомление с ранее изученными объектами, свойствами);

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие помещения:

Лаборатория информационного обеспечения профессиональной деятельности;

Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности;

Лаборатория информатики и информационных технологий:

1. Стол (20 шт.)
2. Доска (1 шт.)
3. Стул (20 шт.)
4. Персональные компьютеры, объединенные в локальную сеть, с подключением к сети «Интернет» (16 шт.)
5. Клавиатура (16 шт.)
6. Компьютерная мышь (16 шт.)
7. Монитор (16 шт.)

Кабинет информационных технологий.

Кабинет информатики:

1. Компьютерный стол (16 шт.)
2. Доска (1 шт.)
3. Персональные компьютеры, объединенные в локальную сеть, с подключением к сети «Интернет» (16 шт.)
4. Автоматизированное рабочее место преподавателя, персональный компьютер с подключением к сети «Интернет» (1 шт.)
5. Мультимедийное оборудование (видеопроектор, экран, колонки) (1 шт.)
6. Многофункциональное устройство (1 шт.)
7. Стулья (16 шт.)
8. Плакаты по информатике (3 шт.)

Кабинет социально-гуманитарных дисциплин

Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин:

1. Мультимедийное оборудование (проектор, экран) (1 шт.)
2. Стол преподавательский (1 шт.)
3. Стул преподавательский (1 шт.)

4. Экран (1 шт.)
5. Системный блок (1 шт.)
6. Монитор (1 шт.)
7. Клавиатура (1 шт.)
8. Компьютерная мышь (1 шт.)
9. доска (1 шт.)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Прохорова Н.Н. Основы финансовой грамотности :учебно методическое пособие для практических занятий и самостоятельной работы по дисциплине для студентов, обучающихся по специальностям факультета среднего профессионального образования /Н.Н.Прохорова:- Брянск:Изд-во Брянский ГАУ, 2021, -24 с
<https://reader.lanbook.com/book/304454?lms=4a40a1d16261a34993a4213bf2112dc4>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Татуев А.А., Маремкулова Р.Н., Сатушиева Л.Х. Налоговое право : методические указания / А. А. Татуев, Р. Н. Маремкулова, Л. Х. Сатушиева ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Нальчик : Каб.-Балк. ун-т, 2024. - 36 с. - 50 экз. reader.lanbook.com

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. 1. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
2. 2. Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
3. 3. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Образовательные результаты освоения образовательной программы учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Умение		
знание	Понятие коммерческой деятельности Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе. Банковское обслуживание Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р Система продаж, ценообразование, прейскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технолог	Оценка выполнения заданий
Умение	Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личного развития: - ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; - регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации; - определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей; - разрабатывать собственное уникальное торговое предложение; - анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - привлекать и удерживать клиентов - составлять план собственного профессионального развития	Оценка выполнения заданий
Знание		
Знание	Понятие коммерческой деятельности Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе. Банковское обслуживание Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р Система продаж, ценообразование, прейскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	Устный опрос
Умение	Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личного развития: - ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; - регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации; - определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей; - разрабатывать собственное уникальное торговое предложение; - анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - привлекать и удерживать клиентов - составлять план собственного	Устный опрос

4.2. Матрица соответствия контрольно-оценочных средств образовательным результатам учебной дисциплины

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Умение		

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
знание	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	<p>Вопросы к дифференцированному зачёту №1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. 2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационноправовые формы организации коммерческой деятельности. 4. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты 5. Основные характеристики банковской системы. 6. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов 7. Понятие налоги. 8. Работа налоговой системы в Российской Федерации. 9. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. 10. Виды налогов для физических лиц. 11. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. 12. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения 13. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов 14. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). 15. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. 16. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. 17. Виды платежных средств и инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания 18. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал). 19. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени. 20. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения 21. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж 22. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг 23. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов 24. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. 25. Правила обслуживания клиентов 26. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM систем 27. Основы рекламы и пиара специалиста. 28. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью 29. Управление публичным мнением о специалисте, репутация 30. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций</p>
Умение	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	<p>Вопросы к дифференцированному зачёту №1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. 2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационноправовые формы организации коммерческой деятельности. 4. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты 5. Основные характеристики банковской системы. 6. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов 7. Понятие налоги. 8. Работа налоговой системы в Российской Федерации. 9. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. 10. Виды налогов для физических лиц. 11. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. 12. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения 13. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов 14. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). 15. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. 16. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. 17. Виды платежных средств и инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания 18. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал). 19. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени. 20. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения 21. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж 22. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг 23. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов 24. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. 25. Правила обслуживания клиентов 26. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM систем 27. Основы рекламы и пиара специалиста. 28. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью 29. Управление публичным мнением о специалисте, репутация 30. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций</p>

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Знание		
Знание	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	<p>Вопросы к дифференцированному зачёту №1. Вопросы к дифференцированному зачёту №2. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. 2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. 4. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты 5. Основные характеристики банковской системы. 6. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов 7. Понятие налога. 8. Работа налоговой системы в Российской Федерации. 9. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. 10. Виды налогов для физических лиц. 11. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. 12. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения 13. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов 14. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). 15. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. 16. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. 17. Виды платежных средств и инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания 18. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал). 19. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени. 20. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения 21. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж 22. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг 23. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов 24. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. 25. Правила обслуживания клиентов 26. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM систем 27. Основы рекламы и пиара специалиста. 28. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью 29. Управление публичным мнением о специалисте, репутация 30. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций</p>

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Умение	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	<p>Вопросы к дифференцированному зачёту №1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. 2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. 4. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты 5. Основные характеристики банковской системы. 6. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов 7. Понятие налоги. 8. Работа налоговой системы в Российской Федерации. 9. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. 10. Виды налогов для физических лиц. 11. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. 12. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения 13. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов 14. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). 15. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. 16. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. 17. Виды платежных средств и инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания 18. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал). 19. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени. 20. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения 21. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж 22. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг 23. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов 24. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. 25. Правила обслуживания клиентов 26. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM систем 27. Основы рекламы и пиара специалиста. 28. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью 29. Управление публичным мнением о специалисте, репутация 30. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций</p>

Вопросы к самостоятельной работе указаны в методических указаниях к по дисциплине Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для обучающихся специальности "Технологии индустрии красоты". Ставрополь, 2026

Вопросы к практическому занятию указаны в методических указаниях к практическим занятиям по дисциплине Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для обучающихся специальности "Технологии индустрии красоты". Ставрополь, 2026