МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина



Организация коммерческой деятельности на предприятии

рабочая программа дисциплины (модуля)

Разработано **Международная бизнес-школа**

Учебный план b380302_26_1 мен_УБПП.plx
Направление 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент
Профиль "Управление бизнес-процессами производства"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 108

в том числе:

аудиторные занятия 48

самостоятельная работа 59,9

Виды контроля в семестрах:

зачет с оценкой 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	**7 (4.1)**		Итого	
Недель	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	24	24	24	24
Практические	24	24	24	24
Контактная работа в период теоретического обучения	0,1	0,1	0,1	0,1
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48,1	48,1	48,1	48,1
Сам. работа	59,9	59,9	59,9	59,9
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Асанбекова А.А. _____

к.э.н., доцент Зорька Е.И. _____

Согласовано РОП:

доцент, к.э.н., Островская Елена Сергеевна _____

доцент, к.э.н., Рахманалиева Айжан Алмазовна _____

доцент, к.э.н., Сулеева Диляра Аюевна _____

,

Рабочая программа дисциплины

Организация коммерческой деятельности предприятия

разработана в соответствии с ФГОС 3++:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

Направление 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент
Профиль "Управление бизнес-процессами производства"

утвержденного учёным советом вуза от 26.06.2026 протокол № 11.

Рабочая программа одобрена на заседании Международной бизнес-школы Социо-гуманитарного института Кыргызско-Российского Славянского университета имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

Протокол от 26.06.2026 г. № 1
Срок действия программы: 2026-2030 уч.г.

Руководитель подразделения: д.э.н., профессор Кочербаева Айнура Анатольевна _____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
к рабочей программе дисциплины (модуля)

Организация коммерческой деятельности на предприятии

_____ *наименование дисциплины*

№ п/п	Основание внесения изменения	Раздел/ пункт	Содержание изменения
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности на предприятии» является овладение знаниями студентами организации коммерческой деятельности, а также действиями, которые будут способствовать ее совершенствованию на предприятиях сферы бизнеса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.2.ДВ.02
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Б1.О.2.03. Теория организации
2.1.2	Б1.В.1.13. Современные технологии маркетинга и менеджмента
2.1.3	Б1.О.1.06. Маркетинг
2.1.4	Б1.В.1.09. Бизнес-планирование
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Б1.В.2.02. Организация и управление деятельностью малого предприятия
2.2.2	ФТД.01. Цифровая экономика
2.2.3	Б1.В.1.10. Стратегический менеджмент

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-2: Способен разрабатывать, внедрять и предлагать мероприятия для усовершенствования системы управления	
Знать:	
Уровень 1	Способен разрабатывать, внедрять и предлагать мероприятия для усовершенствования системы процессного управления организации
Уровень 2	Структуру и штаты предприятия, порядок разработки организационных структур.
Уровень 3	Современные методы организации и управления производством.
Уметь:	
Уровень 1	Уметь решать профессиональные задачи тактического управления процессами организации производства.
Уровень 2	Оценивать рациональность использования ресурсов в процессе производства.
Уровень 3	Осуществлять текущий и итоговый контроль производственной деятельности.
Владеть:	
Уровень 1	Владеет приемами и методами сбора, обобщения и анализа рыночной информации, поведения и принятия решений хозяйствующими субъектами, закономерностей функционирования фирм малого бизнеса.
Уровень 2	Навыками подготовки и разработки предложений по рационализации структуры управления производством в соответствии с целями и стратегией предприятия, действующих систем, форм и методов по управлению производством.
Уровень 3	Навыками проведения анализа показателей производства на предприятии.

ПК-8: Способен проводить анализ соответствующей документации и информации с целью оценки основных показателей эффективности деятельности малого предприятия	
Знать:	
Уровень 1	Методы ведения плановой работы на предприятии, применяемые формы учета и отчетности, технико-экономической оценки показателей работы предприятия и структурных подразделений.
Уровень 2	Порядок определения себестоимости товарной продукции и услуг, разработки нормативов материальных и трудовых затрат.
Уровень 3	Методику оценки эффективности деятельности производства на предприятии.
Уметь:	
Уровень 1	Проводить оценку производственно-технологического потенциала предприятия.
Уровень 2	Обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам.
Владеть:	

Уровень 1	Навыками создания качественной нормативно-методической базы планирования и проведения комплексного экономического анализа производственной деятельности предприятия.
Уровень 2	Навыками проведения экономических исследований производственно-хозяйственной деятельности предприятия.
Уровень 3	Навыками разработки аналитических материалов и составления отчетов по оценке производственной деятельности на предприятии.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	Основные механизмы осуществления внешнеторговых операций и сделок; представление об условиях заключаемых различного рода договоров и соглашений, осуществляющих коммерческие сделки; формы и условия составления различного рода коммерческих договоров и соглашений предприятий; свободно ориентируется в условиях и правилах заключения договоров и соглашений в рамках коммерческих сделок предприятия, а также правильно идентифицирует механизмы осуществления внешнеторговых операций и сделок, сопоставляя им соответствующие организационно - управленческие решения.
3.2	**Уметь:**
3.2.1	Анализировать условия заключения типовых коммерческих договоров и соглашений предприятий; выделить главные условия заключения типичного коммерческого соглашения предприятия и показать сферы их практического применения; выявлять альтернативы для расширения рынков сбыта и развития конкретной организации, при сборе и анализе информации; решать типичные задачи организации и поддержания связей с деловыми партнерами, направленных на развитие предприятий; уверенно и уместно применяет необходимую информацию для осуществления коммерческих сделок предприятий; использует необходимую информацию для решения типичных задач организации и поддержания коммерческих связей с деловыми партнерами.
3.3	**Владеть:**
3.3.1	Навыками составления различного рода соглашений и договоров для осуществления коммерческих процессов на предприятии; самостоятельно решать задачи по организации перспективных и эффективных коммерческих сделок и отношений с деловыми партнерами, используя необходимую релевантную и актуальную информацию; использует навыки и приемы организации коммерческих сделок и отношений предприятий в конкретных отраслевых условиях.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)								
Код занятия	**Наименование разделов и тем /вид занятия/**	**Семестр / Курс**	**Часов**	**Компетен-ции**	**Литература**	**Инте ракт.**	**Пр. подг.**	**Примечание**
	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности.							
1.1	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3 Э4	2		лекция- беседа
1.2	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
1.3	Роль и задачи коммерческой деятельности /Ср/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3			
1.4	Организация хозяйственных связей в торговле /СР/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3			
1.5	Организация хозяйственных связей в торговле /Пр/	7	2		Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3	4		
1.6	Организация хозяйственных связей в торговле /Ср/	7	1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
1.7	Организация расчетов в коммерческой деятельности /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Э2 Э3			деловые ситуации
1.8	Организация расчетов в коммерческой деятельности /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э3 Э4			
1.9	Коммерческая информация и ее защита. Коммерческие риски /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Э1 Э2			лекция - презентация
	Раздел 2. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия в оптовой и розничной торговле.							
2.1	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			лекция с разбором конкретных ситуаций
2.2	Особенности формирования ассортимента /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			деловые ситуации

2.3	Изучить особенности сбыта и продвижения продукции. Найти расчет эффективности от коммерческих операций. /Ср/	7	1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э4			
2.4	Особенности организации товародвижения. Коммерческая логистика. /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
2.5	Реклама и другие методы продвижения продукции и услуг в коммерческой деятельности. /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э4			деловые ситуации
2.6	Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций. Организация таможенных операций. /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.2Л3.2 Э2 Э4			
2.7	Организация биржевой торговли. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э3 Э4	2		разбор ситуации
2.8	Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций. Организация таможенных операций. /Пр/	7	2		Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э4			
2.9	Подготовка презентации по теме: «Коммерческое предприятие нового поколения». /Ср/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			
2.10	Подготовить конспект к обсуждению к тематике вопросов. /Ср/	7	4		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			
	Раздел 3. Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий.							
3.1	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3			лекция- беседа
3.2	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э3			деловые ситуации
3.3	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование /Лк/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			
3.4	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование /Ср/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			
3.5	Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			лекция-презентация
3.6	Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.2Л3.2 Э1 Э3			разбор ситуации

3.7	Анализ роль ярмарок в закупке товаров /Ср/	7	5,9		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			
3.8	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э2 Э3			деловые ситуации
3.9	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э2 Э4	2		
3.10	Подготовиться к семинарскому занятию по теме лекции /Ср/	7	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			
3.11	Составление и анализ организационных структур торговых предприятий /Ср/	7	6		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			
3.12	Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
3.13	Подготовка к семинару /Ср/	7	5		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			
3.14	Формирование методов коммерческой работы по розничной продаже товаров. /Лек/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э3 Э4			лекция- беседа
3.15	Формирование методов коммерческой работы по розничной продаже товаров. /Лк/	7	2		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э3 Э4			разбор ситуации
3.16	Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. /Пр/	7	2		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э4	4	4	
3.17	Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. /Ср/	7	8		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3 Э4			
3.18	Выбрать тему реферата. /Ср/	7	8		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э3			
3.19	Подготовка к защите реферата. /Ср/	7	8		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3 Э4			
3.20	/КрТО/	7	0,1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э2 Э3			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Задания для проверки уровня обученности «Знать»:
1. Понятия «коммерция и коммерческая деятельность».
2. Связь коммерции с предпринимательством.
3. Виды коммерческой деятельности.

4. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия.
5. Методология управления коммерческой деятельностью.
6. Процесс управления коммерческой деятельностью на предприятии.
7. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.
8. Коммерческая тайна и ее защита.
9. Коммерческие риски и их виды.
10. Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
11. Планирование и организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
12. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия.
13. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
14. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
15. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
16. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.
17. Затраты, связанные с коммерческим и производственными процессами оптовых предприятий, критерии их оценки.
18. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
19. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития
20. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
21. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
22. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.
23. Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы.
24. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии.
25. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы, их издержки.
26. Задачи и коммерческие функции приемки товаров в розничном торговом предприятии.
27. Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии как коммерческой сделки.
28. Методы розничной продажи потребительских товаров, их содержание и эффективность.
29. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах и в торговых домах.
30. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках.
31. Торги как форма соревновательной торговли на рынке товаров (работ, услуг).
32. Организация товародвижения на отраслевом рынке: принципы формирования, элементы, управление затратами.
33. Назначение и сфера деятельности торговых бирж.
34. Реклама и ее роль в коммерческой деятельности современных предприятий.
35. Эффективность рекламной деятельности.

Задания для проверки уровня обученности «Уметь»:
1. Провести анализ и определить особенности формирования структур управления коммерческой деятельностью предприятий – по заданному (предлагаемому) материалу.
2. Провести анализ особенности использования технику и технологию управления коммерческой деятельностью – по заданному (предлагаемому) материалу.
3. Провести анализ и определить основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия – по заданному (предлагаемому) материалу.
4. Провести анализ и определить этапы планирования сбыта товаров предприятия – по заданному (предлагаемому) материалу.
5. Провести анализ и определить возможность применение принципов товародвижения на отраслевом рынке – по заданному (предлагаемому) материалу.
6. Провести анализ и определить факторы, влияющие на информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия – по заданному (предлагаемому) материалу.
7. Провести анализ и определить необходимость применение документов осуществляемые при закупке и продаже товаров оптовым предприятием – по заданному (предлагаемому) материалу.
8. Провести анализ в организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок – по заданному (предлагаемому) материалу.
9. Провести анализ и определить возможность использования маркетинговых программ на предприятии – по заданному (предлагаемому) материалу.
10. Провести анализ и определить основные направления развития коммерческой деятельности в современных условиях – по заданному (предлагаемому) материалу.
11. Провести анализ рынка потребительских товаров розничного торгового предприятия – по заданному (предлагаемому) материалу.
12. Провести анализ и определить особенности использования методов продвижения продукции – по заданному (предлагаемому) материалу.

Задания для проверки уровня обученности «Владеть»:
1. Разработать примерный план закупок материальных ресурсов – по заданному (предлагаемому) материалу.
2. Разработать план сбыта, определяющие цели и задачи сбытовой деятельности – по заданному (предлагаемому) материалу.
3. Определить различия разновидностей товарных бирж и контингент биржевых посредников – по заданному

(предлагаемому) материалу.
4. Определить уровень прогрессивных приемов в стимулирование сбыта направленная на достижение коммерческого успеха – по заданному (предлагаемому) материалу.
5. Определить уровень функционирования отдел продаж оптовых торговых предприятий – по заданному (предлагаемому) материалу – по заданному (предлагаемому) материалу.
6. Определить формы и методы стимулирования сбыта товаров в условиях рынка – по заданному (предлагаемому) материалу
7. Определить критерии оценки эффективности рекламной деятельности предприятий – по заданному (предлагаемому) материалу.
8. Разработать комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия – по заданному (предлагаемому) материалу.
9. Определить критерии оценки затрат, связанные с коммерческими и производственными процессами оптовых предприятий – по заданному (предлагаемому) материалу.
10. Определить критерии оценки по видам коммерческих рисков в предприятии – по заданному (предлагаемому) материалу.

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

По данной дисциплине написание курсовой работы не предусмотрено.

5.3. Фонд оценочных средств

1. Доклад. На тему: Развития коммерческой деятельности в Кыргызстане.
2. Реферат по предложенной тематике тем. Реферат представляет собой результат реферирования учебной литературы или иного источника по определенной теме, т.е. краткий обзор основного содержания согласно тематике тем. Тема рефератов выбирается студентом согласно плана выполнения практических и семинарских занятий, а также перечня выполнения тематики самостоятельных работ.
3. Рассмотрение деловой ситуации: «Менеджер по коммерческой деятельности предприятия». Деловая ситуация должна быть близка к реальности, поскольку без этого нельзя добиться естественности действий обучаемых. Содержание производственной (деловой) ситуации может передаваться различными способами: письменно (например, в форме описания или дела), устно, а также в форме информационного сообщения – с помощью видеозаписи. Ситуация, как и деятельность реальной организации, динамична, что требует от обучаемого новых решений и действий.
4. ПИР на тему: «Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий на примере ОсОО «Темир Строй»». В этом задании, студенты должны выбрать по своему усмотрению любую производственную предприятию (малое) и провести анализ по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции малых предприятий. Данная выбранная производственная предприятия должно соответствовать по юридическому принадлежности, то есть ее действительности.
5. Презентация по предложенной тематике тем. Презентация «Коммерческое предприятие нового поколения» представляет собой презентацию-отчет и предполагает ознакомление определенной группы людей (экспертов, а затем и студентов потока) с результатами командной работы.

5.4. Перечень видов оценочных средств

1. Доклад.
2. Реферат.
3. Рассмотрение деловой ситуации.
4. Домашняя творческое задание.
5. Презентация.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Дашков Л. П.	Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров. – 3-е изд. / Л.П. Дашков, Н.Ф. Солдатова. - Москва :	2024. - 212 с. https://ibooks.ru/bookshelf/393477/reading
Л1.2	Левкин, Г. Г.	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин,	Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 265 с. – (Профессиональное
Л1.3	Григорьев Н.М.	Коммерческая логистика. Теория и практика: Учебник для СПО /Н.М. Григорьев, В.В. Ткач - 3-е изд., испр. и	М.: Юрайт, 2020 – 507 с.

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Ледяева Н.Я., Мельникова Е.В.,	Внутрифирменное предпринимательство. Венчурное финансирование: Учебное пособие	Сибирский государственный университет науки и
Л2.2	Дорман В.Н.	Экономика организации: Ресурсы коммерческой организации: Учебное пособие для СПО /В.Н. Дорман-	М.: Юрайт, 2020 – 134 с.
Л2.3	В.С. Лукинский, В.В. Лукинский, Н.Г.	Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для СПО /	М.: Юрайт, 2020 – 359 с.

6.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.3	В.С. Лукинский, В.В. Лукинский, Н.Г. Плетнёва	Логистика и управление цепями поставок: учебник и практикум для СПО /	М.: Юрайт, 2020 – 359 с.
Л2.4	Лёвкин Г.Г.	Логистика: теория и практика: Учебник и практикум для СПО /Г.Г. Лёвкин- 2-е изд., перераб. и доп.	М.: Юрайт, 2020 – 187 с.
Л3.1	Романов А.Н., Горфинкель В.Я., Швандар В.А., Поляк Г.Б	Предпринимательство: учебник	ЮНИТИ-ДАНА 2022
Л3.2	Хасанова Л.В., Беликова Н.В., Рахманалиева А.А, Романович О.Г., Сулеева Д.А. и др.	Методы организации самостоятельной работы студентов. : Учебно-методическое пособие для студентов бакалавриата и магистратуры по направлению «Менеджмент».	Бишкек, КРСУ 2014

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2023. — 404 с.	http://www.iprbookshop.ru/74228.html
Э2	Каратаева О.Г. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.Г. Каратаева, О.С. Гаврилова. — Электрон. Текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2022. — 111 с.	http://www.iprbookshop.ru/72807.html
Э3	Киселева Л.Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2022. — 99 с.	http://www.iprbookshop.ru/68930.html
Э4	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / Д.А. Мачерет [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2023. — 380 с.	http://www.iprbookshop.ru/57987.html

6.3. Перечень информационных и образовательных технологий

6.3.1 Компетентностно-ориентированные образовательные технологии

6.3.1.1	Инновационные образовательные технологии – занятия в интерактивной форме, которые формируют системное мышления и способность генерировать идеи при решении различных творческих задач. К формам интерактивных лекций, применяемых в рамках дисциплины, относятся: лекция-беседа, лекция-дискуссия, лекция с разбором конкретных ситуации.
6.3.1.2	Лекция-беседа, или «диалог с аудиторией», является наиболее распространенной и сравнительно простой формой вовлечения студентов в учебный процесс. Эта лекция предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Преимущество лекции-беседы состоит в том, что она позволяет привлекать внимание слушателей к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом особенностей обучаемых.
6.3.1.3	К формам интерактивных семинаров и практических занятий, применяемых в рамках дисциплины «Организация коммерческой деятельности на предприятии», относятся:
6.3.1.4	– творческие задания;
6.3.1.5	- работа в малых группах;
6.3.1.6	– подготовка презентации итогов работы в Microsoft Office Power Point.
6.3.1.7	Лекция-дискуссия. В отличие от лекции-беседы здесь преподаватель при изложении лекционного материала не только использует ответы слушателей на свои вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами
6.3.1.8	Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и учащегося, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых обучаемых
6.3.1.9	По ходу лекции-дискуссии преподаватель приводит отдельные примеры в виде ситуаций или кратко сформулированных проблем и предлагает студентам коротко обсудить, затем краткий анализ, выводы и лекция продолжается.
6.3.1.10	Лекция с разбором конкретных ситуаций. Данная лекция по форме похожа на лекцию-дискуссию, однако, на обсуждение преподаватель ставит не вопросы, а конкретную ситуацию. Поэтому изложение ее должно быть очень кратким, но содержать достаточную информацию для оценки характерного явления и обсуждения. Слушатели анализируют и обсуждают эти микроситуации и обсуждают их сообща, всей аудиторией.
6.3.1.11	Информационные образовательные технологии – самостоятельное использование студентом компьютерной техники и интернет-ресурсов для выполнения практических заданий и самостоятельной работы.

6.3.1.12	Традиционные образовательные технологии – лекции, семинары, лабораторные работы репродуктивного типа, ориентированные прежде всего на сообщение знаний и способов действий, передаваемых студентам в готовом виде и предназначенных для воспроизводящего усвоения и разбора конкретного материала.
6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения	
6.3.2.1	1. Административно-управленческий портал http://www.aup.ru/management/;
6.3.2.2	2. Образовательные ресурсы интернета - http://www.alleng.ru/edu/manag3.htm;
6.3.2.3	3. Электронная библиотека Каратаева. — 111 с.- http://www.iprbookshop.ru/72807.html.
6.3.2.4	4. Электронная библиотека Минько. - http://www.iprbookshop.ru/74228.html.
6.3.2.5	5. Электронная библиотека Киселева.- http://www.iprbookshop.ru/68930.html
6.3.2.6	6. Электронная библиотека http://www.elitarium.ru/;
6.3.2.7	7. Электронные учебники http://studyspace.ru/.

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Требуемое материально-техническое обеспечение включает в себя:
7.2	- лекционная аудитория на 20посадочных мест (корпус 11 аудитория 106);
7.3	- аудитория для проведения практических и семинарских занятий (корпус 11 аудитория 106);
7.4	- компьютерный класс (с подключением к Интернет-сети) для индивидуальной самостоятельной работы студентов, подготовки домашних заданий, презентаций, письменных работ (корпус 11 аудитория 111, 110, 112);
7.5	–комплекс мультимедийного оборудования (компьютер, проектор и экран) для проведения лекций и презентаций;
7.6	–интерактивная доска.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технологические карты дисциплины (6 семестр), приведено в Приложении 2.
Указания для выполнения контрольных точек и самостоятельных работ 6 семестр
Модуль 1. Основы коммерческой деятельности
1.1. Текущий контроль (контрольные точки). Доклад на тему: Развития коммерческой деятельности в Кыргызстане.
1.2. Рубежный контроль (контрольные точки). Написание и защита реферата по предложенной тематике тем
Методические рекомендации по написанию реферата, приведено в Приложении 3.
Реферат должен в достаточной мере раскрывать избранную тематику.
Тематика рефератов
1. Коммерсант: личные качества.
2. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
3. Организационные структуры торговых предприятий, их функции.
4. Функции работников отдела продаж.
5. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.
6. Коммерческая тайна и ее содержание.
7. Роль товарных знаков в коммерческой работе.
8. Организация биржевой торговли.
9. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
10. Коммерческий риск и его снижение.
11. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций.
12. Организация таможенных операций.
13. Логистика в коммерческой деятельности малых предприятий
14. Лизинг и его развитие в КР.
15. Франчайзинг в рыночной экономике.
16. Налоги и отчисления в коммерции.
17. Ценовая политика в коммерческой деятельности.
18. Рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров розничного предприятия.
19. Организация рекламы в оптовой промышленности.
20. Современные методы продвижения продукции коммерческих фирм.
21. Мерчендайзинг.
22. Цели финансового анализа и последовательность его проведения.
23. Кадровое обеспечение коммерческих организаций.
24. Жизненный цикл коммерческой организации.
25. Реорганизация и ликвидация коммерческих организаций.

Модуль 2. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на предприятия в оптовой и розничной торговле.
2.1. Текущий контроль (контрольные точки). Рассмотрение деловой ситуации: «Менеджер по коммерческой деятельности на предприятияи».
Деловая ситуация должна быть близка к реальности, поскольку без этого нельзя добиться естественности действий обучаемых. Содержание производственной (деловой) ситуации может передаваться различными способами: письменно (например, в форме описания или дела), устно, а также в форме информационного сообщения – с помощью видеозаписи. Ситуация, как и деятельность реальной организации, динамична, что требует от обучаемого новых решений и действий. С помощью метода конкретной ситуации вырабатываются умение и навыки индивидуального или группового решения поставленных задач. Такого рода способности крайне необходимы руководителю в реальной работе, поскольку ему непрерывно приходится принимать нестандартные, вызванные изменением положения дел решения. Метод конкретной ситуации развивает у студентов или уже состоявшихся руководителей широту и гибкость мышления, помогает научить их умению рационально использовать информацию, самостоятельно анализировать факты, чувствовать ситуацию и оценивать ее, критически рассматривать различные точки зрения, обсуждать их и защищать собственную позицию, быть готовыми к применению различных средств и методов, находить оптимальные решения в условиях неопределенности.
2.2. Рубежный контроль (контрольные точки). ПИР на тему: «Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий на примере» на примере конкретного предприятия.
ПИР на тему: «Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий на примере ОсОО «Темир Строй»»., приведено в Приложение 1. Шкала оценивания
Поисково- исследовательская работа (далее ПИР) представляет собой работу творческого характера. В этом задании, студенты должны выбрать по своему усмотрению любую производственную предприятию и провести планировку рабочего места. Данная выбранная производственная предприятия должно соответствовать по юридическому принадлежности, то есть ее действительности.
Описание цели и задач работы:
• краткая характеристика выбранного предприятия;
• анализ деятельности данного предприятия;
• виды выполняемых коммерческих работ;
• организационно-правовые формы коммерческих предприятий;
• организационные структуры торговых предприятий, их функции;
• коммерческий риск и его снижение;
• коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций.
- круг рассматриваемых проблем и методы их решения;
- результаты анализа используемого материала, их интерпретация и общие выводы.

Модуль 3. Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий.
3.1. Текущий контроль (контрольные точки). Проверка конспекта, посещаемости и активности студентов.
3.2. Рубежный контроль (контрольные точки). Презентация по предложенной тематике лекционных тем. Презентация по предложенной тематике лекционных тем.,приведено в в Приложение 1. Шкала оценивания
Презентация «Коммерческое предприятие нового поколения» представляет собой презентацию-отчет и предполагает ознакомление определенной группы людей (экспертов, а затем и студентов потока) с результатами командной работы.
Не забывайте, что оценка презентации «Коммерческое предприятие нового поколения» будет производиться в два этапа (первый черновой, а затем в виде слайд-шоу).
Подготовить хорошую презентацию можно следующим образом:
I. определить цели презентации;
II. определить целевую аудиторию;
III. построить высококлассную презентацию в PowerPoint.

При выполнении работ в соответствии с рабочей программой дисциплины и графиком самостоятельной работы (СРС) рекомендуется использовать учебно-методическое пособие «Методы организации самостоятельной работы студентов». Бишкек: КРСУ,2014.123 с. Электронная версия данного методического пособия представлена на сайте кафедры менеджмента (http://menegement.krsu.edu.kg).

Методические материалы по дисциплине «Организация коммерческой деятельности на предприятии»:
1. Шкала оценивания по дисциплине «Организация коммерческой деятельности на предприятии» - Приложение 1.
2. Технологическая карта дисциплины (7 семестр) – Приложение 2.