

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

УТВЕРЖДАЮ
И.о. декана Экономического
факультета
А.А. Кочербаева
«29» 08. 2025 г.

Организация коммерческой деятельности на предприятии

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Менеджмента**

Учебный план б380302_25_1 мен_УБПП.rlx
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 5

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		Итого	
	УП	РП	УП	РП
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Контактная работа в период теоретического обучения	0,1	0,1	0,1	0,1
В том числе инт.	14	14	14	14
В том числе в форме практ.подготовки	4	4	4	4
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.



Рабочая программа дисциплины

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 29.08.2025г. протокол № 1

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Протокол от 26.08.2025 г. № 1

Срок действия программы: 2025-2029 уч.г.

Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.



Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
_____ 2026 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
_____ 2027 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
_____ 2028 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2028 г. № ____
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель УМС
_____ 2029 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2029-2030 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 2029 г. № ____
Зав. кафедрой к.э.н., доцент Романович О.Г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности предприятия» 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.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Маркетинг
2.1.2	Инновационное предпринимательство
2.1.3	Производственное предпринимательство
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Технический контроль качества продукции
2.2.2	Инвестиционный менеджмент в производстве
2.2.3	Преддипломная практика 1

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
Уметь:	
Уровень 1	Уметь решать профессиональные задачи тактического управления процессами организации производства
Владеть:	
Уровень 1	Владеет приемами и методами сбора, обобщения и анализа рыночной информации, поведения и принятия решений хозяйствующими субъектами, закономерностей функционирования фирм малого бизнеса

ПК-8: Способен проводить анализ соответствующей документации и информации с целью оценки основных показателей эффективности производственной деятельности

Знать:	
Уровень 1	Способен использовать предпринимательские знания и навыки в профессиональной деятельности
Уметь:	
Уровень 1	Способен проводить анализ соответствующей документации и информации с целью оценки основных показателей эффективности производственной деятельности
Владеть:	
Уровень 1	Методами и инструментами разработки, обоснования и контроля реализации бизнес-планов; методами обоснования и принятия ключевых предпринимательских решений; навыками оценки, разработки и управления инновациями; навыками оценки эффективности производственной деятельности

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	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Пр. подг.	Примечание
	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности.							
1.1	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности /Лек/	5	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/	5	2		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
1.3	Роль и задачи коммерческой деятельности /Ср/	5	1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3			
1.4	Организация хозяйственных связей в торговле /Лек/	5	2		Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3			
1.5	Организация хозяйственных связей в торговле /Пр/	5	4		Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2 Э3	4		
1.6	Организация хозяйственных связей в торговле /Ср/	5	1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
1.7	Организация расчетов в коммерческой деятельности /Пр/	5	2		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Э2 Э3			деловые ситуации
1.8	Организация расчетов в коммерческой деятельности /Лек/	5	1		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э3 Э4			
1.9	Коммерческая информация и ее защита. Коммерческие риски /Лек/	5	1		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/	5	1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			лекция с разбором конкретных ситуаций
2.2	Особенности формирования ассортимента /Пр/	5	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/	5	1		Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э2 Э4			
2.4	Особенности организации товародвижения. Коммерческая логистика. /Лек/	5	1		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э4			
2.5	Реклама и другие методы продвижения продукции и услуг в коммерческой деятельности. /Пр/	5	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/	5	1		Л1.1 Л1.3Л2.2Л3.2 Э2 Э4			
2.7	Организация биржевой торговли. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) /Пр/	5	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/	5	2		Л1.2 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Э1 Э4			
2.9	Подготовка презентации по теме: «Коммерческое предприятие нового поколения». /Ср/	5	1		Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			
2.10	Подготовить конспект к обсуждению к тематике вопросов. /Ср/	5	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/	5	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/	5	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 /Пр/	5	2		Л1.1 Л1.3Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э2			
3.4	Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование /Ср/	5	1		Л1.1 Л1.2Л2.2 Л2.3Л3.2 Э1 Э3			
3.5	Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров /Лек/	5	1		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/	5	2		Л1.1 Л1.3Л2.2Л3.2 Э1 Э3			разбор ситуации

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

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

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 тематика 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 предприятия (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 ситуаций.		
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 20 посадочных 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)	
<p>Технологические карты дисциплины (7 семестр), приведено в Приложении 2. Указания для выполнения контрольных точек и самостоятельных работ 7 семестр</p> <p>Модуль 1. Основы коммерческой деятельности</p> <p>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</p> <p>Методические рекомендации по написанию реферата, приведено в Приложении 3. Реферат должен в достаточной мере раскрывать избранную тематику.</p> <p>Тематика рефератов</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Модуль 2. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия в оптовой и розничной торговле.</p> <p>2.1. Текущий контроль (контрольные точки). 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. С помощью метода конкретной ситуации вырабатываются умение и навыки индивидуального или группового решения поставленных задач.</p>	

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 предприятие 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 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. Данное пособие имеется в учебно-методическом кабинете кафедры менеджмента (аудитория 11/108). 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.

**Шкалы оценивания по дисциплине
«Организация коммерческой деятельности на предприятии»**

- Оценочные средства текущего и рубежного контроля

1. Устный опрос на практических (семинарских) занятиях по отдельным темам

Критерий	Вес критерия ¹	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.	2	Неполные ответы. Отсутствие знаний по изучаемой предметной области.	Обоснованный ответ на примерах собственных наблюдений.	Общее представление о понятиях изучаемой темы.	Точное формулирование ответа по заданному вопросу предметной области.	
Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.	1	Отсутствие в полной мере терминологии предметной области	Недосточное использование терминологии в содержании ответа	Применение терминологии в неполной мере	Четко сформулированный ответ с качественно подобранным набором терминов	
Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.	1	Понимание не в достаточной мере сущности явлений и процессов. Необоснованные краткие выводы	Раскрытие сущности явлений на основе суждений и обоснованных выводах	Умение объяснить сущность явлений на основе собственных выводов.	Проявление навыков понимания и умения логичности происходящих явлений, исходя из правильно аргументированных выводах	
Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выразить свое мнение по обсуждаемой проблеме.	1	Отсутствие навыков выразить свое мнение и в полной мере отвечать на поставленные вопросы	Умение раскрыть ответ без применения логики и последовательно сти выразить свое мнение по обсуждаемой проблеме	Владение не в полной мере монологической речью в логически изложенных и обоснованных ответах на поставленные вопросы	Четкое владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выразить свое мнение по обсуждаемой проблеме	
Итоговая оценка						

¹ По 100-балльной шкале

2. Экспресс-опросы перед началом (или в конце) каждой лекции

Критерий	Оценка в баллах ²
минимальный ответ: путает термины и их определения. Общее представление о понятиях изучаемой темы.	0-59
Изложенный частично раскрытый ответ: Недосточное использование терминологии в содержании ответа	60-69
законченный полный ответ: содержание вопроса раскрыто, не все определения точно сформулированы	70-84
образцовый, примерный, достойный подражания ответ: глубокое понимание темы. четко сформулированные ответы. знание терминологии	85-100

3. Реферат

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
Содержание реферата	1	несоответствие содержания реферата выбранной теме (поставленному вопросу)	содержание реферата не раскрывает в полном объеме поставленную тему, отсутствует аргументированность в изложении. неполное или неточное определение понятий	в содержание реферата соответствует выбранной теме, но раскрытие темы остается не обоснованным	содержание реферата полностью соответствует выбранной теме; тема раскрыта исчерпывающе полно, профессионально, грамотно. Достаточная аргументированность содержания реферата	
защита на занятии	0,5	демонстрирует полное непонимание проблемы и язык работы можно оценить, как «примитивный»	демонстрирует не полное понимание проблемы и язык работы в целом не соответствует уровню своего курса	демонстрирует понимание проблемы и для выражения своих мыслей не пользуется упрощенно-примитивным языком.	демонстрирует полное понимание проблемы и для выражения своих мыслей не пользуется упрощенно-примитивным языком	
соответствие форматным требованиям оформления и грамотное изложение текста	0,5	Во введении тезис отсутствует или не соответствует теме реферата, Отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение, В основной части нет логичного последовательного	Во введении тезис сформулирован не четко, и не вполне соответствует теме реферата, В основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно	Во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме реферата, в известной мере выполнена заинтересовать читателя, В основной части логично, связно, но недостаточно	Деление текста на введение, основную часть и заключение, Деление текста на введение, основную часть и заключение,	

² По 100-балльной шкале

		раскрытия темы, Выводы не вытекают из основной части. Наличие орфографических ошибок	логично (убедительно) и последовательно, Заключенные выводы не полностью соответствуют содержанию основной части. Наличие орфографических ошибок.	полно доказывается выдвинутый тезис, Заключение содержит выводы, логично вытекающее из содержания основной части	Заключение содержит выводы, логично вытекающее из содержания основной части. Отсутствие орфографических ошибок	
качество handout (раздаточного материала)	1	отсутствие handout (раздаточного материала)	структура handout не раскрывает темы реферата	структура handout соответствует теме, но не раскрывает ее в полном объеме	структура handout выдержана в соответствии с темой реферата; использован творческий подход	
Итоговая оценка						

4. ПИР

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
аргументированные оценки реферируемых положений, а также субъективные выводы, положения и оценки автора-исследователя	2	отсутствие аргументов в обосновании оценки реферируемых положений	аргументированность оценки изучаемых областей только частично обосновывает причины явлений	в отчете продемонстрированы частичные выводы оценки реферируемых положений	подведение итогов исследования составлено на основе аргументированной оценки исследования	
использование развернутых доказательств, сравнений, рассуждений по исследуемому вопросу	1	в отчете отсутствуют доказательства по исследуемому вопросу	частичное использование доказательств и фактов в аргументации оценок	доказательства и сравнения не в полной мере отражают выводы	сравнительный анализ обоснован развернутыми и доказательствами и выводами	
определение нового, существенного по интересующей проблеме в уже проведенных исследованиях	1	новизна исследования в отчете отсутствует	существенно новых положений в исследовании студента не выявлено	в определении новых положений не в полной мере отражены выводы	продемонстрированы новизна и существенные доводы	
определение дальнейших перспектив развития исследовательской мысли в данной области	2	отсутствие перспектив развития исследовательской мысли	определение дальнейших перспектив развития исследовательской мысли не в полной мере	перспективы развития исследовательской мысли только частично отражают современные	в отчете четко отслеживается развитие дальнейших перспектив исследовател	

			отражает цели роста предметной области	тенденции роста в данной области	ьской мысли в данной области	
соответствие отчета ПИР форматным требованиям оформления	1	не соблюдены правила оформления ПИР	частично выдержаны требования по оформлению ПИР	выдержаны требования по шрифту, интервалам, абзацному отступу, расстановке переносов	соблюдены все правила оформления ПИР	
Итоговая оценка						

5. Доклад (экспресс-сообщение)

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
содержание доклада и раскрытие поставленной темы	1	Доклад не соответствует выбранной теме или проблематике. Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Доклад не в полной мере соответствует выбранной теме или проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны или выводы не обоснованы	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике и содержит элементы анализа, сделанного лично студентом	
качество handout (раздаточного материала)	0,5	Handout отсутствует	Handout не раскрывает тему доклада. Представляемая информация не систематизирована и не последовательна.	В handout проблема раскрыта. Представляемая информация систематизирована и последовательна.	Проблема раскрыта полностью. Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Есть творческий подход к работе	
устная презентация доклада	0,5	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и не последовательна.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Не все выводы сделаны или обоснованы. Ответы на вопросы полные или частично	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Выводы сделаны.	

				полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и пояснений	
новизна и оригинальность положений	1	Нет новизны и оригинальности	Только ответы на элементарные вопросы	Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы.	Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы.	
Итоговая оценка (в %)						

6. Эссе

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
Соответствие ответа выбранной теме (поставленному вопросу)	2	несоответствие текста выбранной темы (поставленному вопросу)	содержание ответа не раскрывает в полном объеме поставленный вопрос, отсутствует аргументированность в изложении ответа поставленному вопросу	в ответе достигнуто смысловое единство текста, аргументов, практических примеров и иллюстраций, цитат	дан исчерпывающий ответ на поставленный в теме эссе вопрос;; в ответе достигнуто смысловое единство текста, аргументов, практических примеров и иллюстраций, цитат	
Полнота раскрытия темы	1	содержание текста эссе не раскрывает тему	тема не раскрыта в полном объеме	раскрытие темы остается не обоснованным выводами, суждениями	тема раскрыта полностью, профессионально, грамотно. все термины и понятия, заявленные в теме, определены полно и точно, в органической связи с содержанием вопроса	

Правильность фактического материала, уместность приводимых в тексте высказываний, корректность оформления цитат	1	отсутствие фактического материала, цитат и высказываний автора	изложение текста эссе на основе фактического материала	правильность фактического материала, уместность приводимых в тексте высказываний	в эссе четко формулируется и аргументированно отстаивается авторская позиция на основе корректности цитат и высказываниях автора.	
Структурированность эссе («вступление – основная часть – заключение») и логичность изложения	1	отсутствие структуры эссе и логичности изложения	в раскрытии темы акцент на вступление, отсутствие основной части и выводов в изложении текста	структура ответа выдержана в полном объеме; эссе завершается обоснованным обобщением и выводом	структура ответа выдержана в полном объеме; эссе завершается обоснованным обобщением и выводом в полном объеме эссе	
Оформление эссе	2	не соблюдены правила оформления эссе	частично выдержаны требования по оформлению эссе	выдержаны требования по шрифту, интервалам, абзацному отступу, расстановке переносов	соблюдены все правила оформления эссе. эссе написано грамотно (не содержит орфографических ошибок), без произвольных сокращений и не содержит информации, не относящейся к предмету ответа	
Итоговая оценка						

7. Эссе

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
Соответствие ответа выбранной теме (поставленному вопросу)	2	несоответствие текста выбранной темы (поставленному вопросу)	содержание ответа не раскрывает в полном объеме поставленный вопрос, отсутствует аргументированность в изложении ответа поставленному вопросу	в ответе достигнуто смысловое единство текста, аргументов, практических примеров и иллюстраций, цитат	дан исчерпывающий ответ на поставленный в теме эссе вопрос;; в ответе достигнуто смысловое единство текста, аргументов, практических примеров и иллюстраций, цитат	

Полнота раскрытия темы	2	содержание текста эссе не раскрывает тему	тема не раскрыта в полном объеме	раскрытие темы остается не обоснованным выводами, суждениями	тема раскрыта полностью, профессионально, грамотно. все термины и понятия, заявленные в теме, определены полно и точно, в органической связи с содержанием вопроса	
Правильность фактического материала, уместность приводимых в тексте высказываний, корректность оформления цитат	2	отсутствие фактического материала, цитат и высказываний автора	изложение текста эссе на основе фактического материала	правильность фактического материала, уместность приводимых в тексте высказываний	в эссе четко формулируется и аргументировано отстаивается авторская позиция на основе корректности цитат и высказываниях автора.	
Структурированность эссе («вступление – основная часть – заключение») и логичность изложения	1	отсутствие структуры эссе и логичности изложения	в раскрытии темы акцент на вступление, отсутствие основной части и выводов в изложении текста	структура ответа выдержана в полном объеме; эссе завершается обоснованным обобщением и выводом	структура ответа выдержана в полном объеме; эссе завершается обоснованным обобщением и выводом в полном объеме эссе	
Оформление эссе	2	не соблюдены правила оформления эссе	частично выдержаны требования по оформлению эссе	выдержаны требования по шрифту, интервалам, абзацному отступу, расстановке переносов	соблюдены все правила оформления эссе. эссе написано грамотно (не содержит орфографических ошибок), без произвольных сокращений и не содержит информации, не относящейся к предмету ответа	
Итоговая оценка						

8. Постер или стендовый доклад

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
Цели и задачи исследовательской работы	2	Цели и задачи исследовательской работы не достигнуты. Проблема не раскрыта.	Цели и задачи исследовательской работы не достигнуты в полной мере. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны или выводы не обоснованы	Цели и задачи исследовательской работы достигнуты. Проблема раскрыта. Выводы сделаны, но не обоснованы	Цели и задачи исследовательской работы достигнуты. Постер содержит элементы анализа, сделанного лично студентом	
Описание алгоритма проведенного исследования	2	Нет описания алгоритма проведенного исследования	Описание алгоритма проведенного исследования есть, но проведено не корректно	Есть стандартное описание алгоритма проведенного исследования	Описание алгоритма проведенного исследования проведено корректно и с творческим подходом. Выводы сделаны.	
Методы, используемые в ходе исследовательской деятельности	2	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и не последовательна.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Не все выводы сделаны или обоснованы. Ответы на вопросы полные или частично полные. Есть текстовое описание использованных методов исследования	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Ответы на вопросы полные с приведением примеров и пояснений. Методы исследования представлены в графическом или иллюстративном виде, с использованием различных видов диаграмм.	

Основные выводы и результаты	2	Нет новизны и оригинальности. Отсутствуют выводы	Представляемая информация не систематизирована и не последовательна. Только ответы на элементарные вопросы	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Есть творческий подход	
Соблюдение основных правил визуального построения постера	2	Нет соответствия основным правилам построения постера	Не обеспечена наглядность предоставления информации	Обеспечена наглядность предоставления информации. Правильно соотнесены текстовые и иллюстративные составляющие постера.	Обеспечена наглядность предоставления информации. Правильно соотнесены текстовые и иллюстративные составляющие постера, удачно использованы цветовые сочетания.	
Итоговая оценка						

9. PowerPoint презентация

Критерий	Вес критерия	Минимальный ответ - 0-59%	Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 %	Законченный полный ответ - 70-84 %	Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 %	Баллы
Соответствие презентации выбранной теме или проблематике	2	Презентация не соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация не в полной мере соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике	Презентация соответствует выбранной теме или проблематике и содержит элементы анализа, сделанного лично студентом	

Полнота раскрытия задания на презентацию	2	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы сделаны.	
Структурированность слайдов и логичность изложения	2	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и не последовательна. Использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2-х профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.	
Грамотность и наглядность оформления слайдов	2	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2-х ошибок в представляемой информации	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представленной информации	
Соответствие выступления (защиты презентации) принятым правилам	2	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные или частично полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и пояснений	
Итоговая оценка						

• **Промежуточная аттестация (экзамен)**

Уровень освоения компетенции	Вес, %	Баллы ³
оценка уровня обученности «знать»	28	8
оценка уровня обученности «уметь»	36	11
оценка уровня обученности «владеть»	36	11
Итого	100	30

При оценке **устных ответов** на проверку уровня обученности **ЗНАТЬ** учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 % (6,8-8 баллов) оценивается ответ, который показывает прочные знания по основным тезисам вопроса, студент профессионально рассуждает о характере воздействия субъектов и объектов, методах и способах их регулирования; глубокие знания теоретических основ дисциплины.

Законченный полный ответ - 70-84 % (5,6-6,7 баллов) оценивается ответ, который показывает хорошие знания по основным тезисам вопроса, студент не очень хорошо разбирается в характере воздействия, методах и способах регулирования; не очень глубокие знания теоретических основ дисциплины.

Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 % (4,8-5,5 баллов) оценивается ответ, который показывает недостаточно хорошие знания по основным тезисам вопроса, студент плохо разбирается в характере воздействия, методах и способах регулирования; плохо знает теоретические основы дисциплины.

Минимальный ответ - 0-59% (0-4,7 баллов) оценивается ответ, который показывает очень слабые знания по основным тезисам вопроса, студент не разбирается в характере воздействия, методах и способах регулирования; не знает теоретических основ дисциплины.

Тест (оценка уровня обученности «знать»)

правильные ответы в тесте, %	оценка за тест	оценка в баллах
85 – 100	отлично	6,8 – 8
70– 84	хорошо	5,6 – 6,7
60 – 69	удовлетворительно	4,8 – 5,5
0 – 59	неудовлетворительно	0 – 4,7

При оценке ответов на проверку уровня обученности **УМЕТЬ** и **ВЛАДЕТЬ** учитываются следующие критерии (ситуационные задачи и задания):

Образцовый, примерный, достойный подражания ответ - 85-100 % (9-11 баллов) оценивается ответ, при котором студент объясняет и аргументирует постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; оценивает альтернативные решения проблемы; профессионально идентифицирует основные факторы, процессы и этапы работ, оценивает риск их реализации; быстро принимает решения по целесообразным действиям в ситуации, распознает угрозы и возможности; умеет использовать различные методики и методы анализа и оценки.

³ количество баллов рассчитано по процентным уровням, принятым по балльно-рейтинговой шкале оценки знаний в КРСУ, при условии, что оценка за экзамен (зачет) в рейтинге по дисциплине равна 30 баллам

Демонстрирует полное понимание проблемы. Все задачи и задания выполнены.

Законченный полный ответ - 70-84 % (5-9 баллов) оценивается ответ, при котором студент ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; но не приводит альтернативные решения проблемы; умеет идентифицировать основные факторы, процессы и этапы работ, но не оценивает риск их реализации; распознает угрозы и возможности; достаточно хорошо умеет использовать некоторые методики и методы анализа и оценки.

Демонстрирует значительное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых к заданию выполнены.

Изложенный частично раскрытый ответ - 60-69 % (1-4 балла) оценивается ответ, при котором студент не точно ставит постановку проблемы в ситуационном задании собственными словами; слабо идентифицирует основные факторы, процессы и этапы работ, и не оценивает риск их реализации; плохо распознает угрозы и возможности; не умеет использовать методики и методы анализа и оценки.

Демонстрирует совсем небольшое понимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

Минимальный ответ - 0-59% (0 баллов) оценивается ответ, при котором студент демонстрирует непонимание проблемы или нет ответа и даже не было попытки решить задачу.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Дисциплина: Организация коммерческой деятельности на предприятии
 Группа: УБПП-1-22
 Курс/семестр: 4/7
 Количество кредитов (ЗЕ): 5
 Отчетность: Экзамен
 Преподаватель: Асанбекова Анара Асековна

Название модулей дисциплины согласно РПД	Контроль	Форма контроля	зачетный минимум	зачетный максимум	график контроля
Модуль 1					
Модуль 1. Основы коммерческой деятельности	Текущий контроль	Доклад на тему: "Развития коммерческой деятельности в Кыргызстане"	3	10	
	Рубежный контроль	Написание и защита реферата по предложенной тематике тем.	6	10	
Модуль 2					
Модуль 2. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия в оптовой и розничной торговле	Текущий контроль	Постер тематике лекционных тем	3	12	
	Рубежный контроль	ПИР на тему: «Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий на примере» на примере конкретного предприятия	10	15	
Модуль 3					
Модуль 3. Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий	Текущий контроль	Проверка конспекта, посещаемости и активности студентов	8	10	
	Рубежный контроль	Презентация по предложенной тематике тем.	10	13	
ВСЕГО за семестр			40	70	
Промежуточный контроль (Зачет с оценкой)		Подготовка и сдача итогового контроля	20	30	
Семестровый рейтинг по дисциплине			60	100	

Модуль	логически завершенная часть дисциплины
Текущий контроль	самостоятельная работа обучающегося, посещаемость и активность на занятиях
Рубежный контроль	проверка полноты знаний и умений по материалу модуля в целом
Промежуточный контроль	завершенная задокументированная часть учебной дисциплины – совокупность тесно связанных между собой модулей дисциплины.

**ГОУ ВПО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина**

Рецензия

**на рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК
основной профессиональной образовательной программы
38.03.02 – РФ, 580200 – КР Менеджмент (профиль «Управление маркетингом»)**

Составители:

1. к.э.н., доцент Романович О.Г.
2. ст.преп. Федянина Г.С.
3. ст.преп. Бережная О.В.
4. к.э.н., доцент Исмаилахунова А.М.
5. к.э.н., доцент Сомов Е.Н.
6. д.э.н., проф. Кочербаева А.А.
7. к.э.н., доцент Рахманалиева А.А.
8. ст.преп. Комарцова Е.А.
9. д.э.н., проф. Савин В.Е.
10. к.э.н., доцент Супатаев К.
11. к.э.н., доцент Асанбекова Ф.Р.
12. к.э.н., доцент Островская Е.С.
13. к.э.н., доцент Субачева Л.А.
14. к.э.н., доцент Сулеева Д.А.
15. к.т.н., доцент Жилкина Н.П.
16. к.э.н., доцент Хасанова Л.В.
17. к.э.н., доцент Сасыкулов Б.Б.
18. к.э.н., доцент Зорька Е.И.
19. д.э.н., проф. Бровко Н.А.
20. к.э.н., доцент Борисенко Н.А.
21. к.э.н., доцент Гусева Ю.В.
22. д.э.н., проф. Исраилов М.
23. ст.преп. Алапаева А.А.
24. ст.преп. Раевская Н.А.
25. Житова К.А. (представитель профессионального сообщества)

Рецензенты:

Мечукаева К.М. – к.э.н., доцент кафедры ЭУП КРСУ
Минакова Н.В. – директор ОсОО «ЭЛТО»

Рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, являются частью основной профессиональной образовательной программы высшего профессионального образования 38.03.02 – РФ, 580200 – КР Менеджмент (профиль «Управление маркетингом»).

Рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, имеют четкую структуру и включают все необходимые элементы:

- наименование дисциплины;
- цели освоения дисциплины;
- указание места дисциплины в структуре ОПОП;
- компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины с планируемыми результатами обучения по уровням;
- перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП;
- структуру и содержание дисциплины, структурированные по разделам и темам с

- указанием отведенного на них количества академических часов по видам учебных занятий;
- фонд оценочных средств, включающий в себя контрольные вопросы и задания промежуточного контроля (для проверки уровней обученности знать уметь и владеть); перечень видов оценочных средств с полным банком теоретических и практических заданий для проверки текущей успеваемости (в том числе самостоятельной работы);
 - перечень основной и дополнительной учебной литературы, а также методических разработок;
 - перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины;
 - перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем;
 - описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине;
 - методические указания для обучающегося по освоению дисциплины (модуля);
 - технологические карты дисциплины.

Рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, составлены логично, структура соответствует принципу единства теоретического и практического обучения, разделы выделены дидактически целесообразно. Последовательность тем, предлагаемых к изучению, направлена на качественное усвоение учебного материала. Виды самостоятельных работ позволяют обобщить и углубить изучаемый материал и направлены на закрепление умения поиска, накопления и обработки информации.

№ п/п	Наименование	Формируемые компетенции	Количество часов согласно УП
<i>Блок 1. Дисциплины (модули)</i>			
1.	Информатика	ОПК-2	144
2.	Информационные технологии в профессиональной деятельности	ОПК-5; ОПК-6	108
3.	Микроэкономика	ОПК-1	108
4.	История управленческой мысли	ОПК-1	144
5.	Теория организации	ОПК-1	144
6.	Организационное поведение	ОПК-1	144
7.	Математика	ОПК-2	360
8.	Статистика	ОПК-2	144
9.	Финансы и кредит	ОПК-2	108
10.	Комплексный экономический анализ предприятия	ОПК-2	108
11.	Введение в профессию	ОПК-3	72
12.	Экономика фирмы	ОПК-3	144
13.	Управление современной организацией	ОПК-3	180
14.	Методы принятия управленческих решений	ОПК-3	144
15.	Финансовый менеджмент	ОПК-3	144
16.	Основы менеджмента качества	ОПК-3	108
17.	Процессы принятия управленческих решений	ОПК-3	144
18.	Корпоративная социальная ответственность	ОПК-3	108
19.	Риск-менеджмент	ОПК-3	144
20.	Управление человеческими ресурсами	ОПК-3	144
21.	Предпринимательство	ОПК-4	108
22.	Маркетинг	ОПК-4	144
23.	Бизнес-планирование	ОПК-4	144

24.	Стратегический менеджмент	ОПК-4	144
25.	Инновационный менеджмент	ОПК-4	72
26.	Управление организационным развитием	ОПК-4	108
27.	Макроэкономика	ОПК-1	108
28.	Зеленая экономика	ОПК-1	108
29.	Бухгалтерский учет	ОПК-2	108
30.	Анализ данных	ОПК-2	72
31.	Документационное обеспечение управления	ОПК-3	72
32.	Менеджмент в малом бизнесе	ОПК-3	144
33.	Маркетинговые коммуникации	ПК-1; ПК-3	216
34.	Исследования и анализ в маркетинге	ПК-1; ПК-2; ПК-3	288
35.	Диджитал-маркетинг	ПК-1; ПК-2; ПК-3	144
36.	Международный маркетинг	ПК-1; ПК-2; ПК-3	108
37.	Международные маркетинговые стратегии	ПК-1; ПК-2; ПК-3	108
38.	Управление брендом	ПК-1; ПК-3	108
39.	Управление имиджем компании	ПК-1; ПК-3	108
40.	Продакт-менеджмент и ценообразование	ПК-1; ПК-3	144
41.	Управление ассортиментом и ценами	ПК-1; ПК-3	144
42.	Управление продажами и дистрибуцией	ПК-1; ПК-3	108
43.	Сбытовая политика компании	ПК-1; ПК-3	108
<i>Блок 2. Практика</i>			
1.	Учебная (ознакомительная) практика 1	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6	144
2.	Учебная (ознакомительная) практика 2	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6	252
3.	Преддипломная практика 1	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-3	180
4.	Преддипломная практика 2	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6; ПК-1; ПК-2; ПК-3	324
5.	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 1	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	108
6.	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 2	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	108

7.	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика 3	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	180
8.	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	УК-1; УК-2; УК-3; УК-4; УК-6; УК-8; УК-9; УК-10; УК-11; ПК-1; ПК-2; ПК-3	216

Тематика и содержание видов занятий, формирующих практические навыки, соответствует требованиям к практическому опыту и умениям, обеспечивают освоение общепрофессиональных и профессиональных компетенций. Объем времени достаточен для усвоения указанного содержания учебного материала.

Анализ раздела рабочих программ «Материально-техническая база», позволяет сделать вывод, что образовательное учреждение располагает материально-технической базой, отвечающей современным требованиям подготовки специалистов, обеспечивает проведение всех видов лабораторных работ и практических занятий, учебной практики, предусмотренных программой. Перечень рекомендуемой основной и дополнительной литературы включает общедоступные источники, изданные в последнее время. Перечисленные Интернет-ресурсы актуальны и достоверны.

Авторами грамотно определены формы и методы контроля, используемые в процессе текущего и промежуточного контроля.

Основные показатели оценки результата позволяют диагностировать сформированность соответствующих ОПК и ПК.

Замечания в целом касаются усиления и более четкого определения отдельных тем СРС, имеющих значение для формирования профессиональных навыков.

Представленные рабочие программы дисциплин и практик, формирующие ОПК и ПК, являющиеся частью основной профессиональной образовательной программы высшего профессионального образования 38.03.02 – РФ, 580200 – КР Менеджмент (профиль «Управление маркетингом») содержательны, имеет практическую направленность, включают достаточное количество разнообразных элементов, направленных на развитие умственных, творческих способностей обучающихся.

В целом, указанные выше рабочие программы дисциплин и практик, обеспечивают овладение обучающимися знаний и практических умений и навыков профессиональной деятельности.

Рецензенты:

Внутренний

к.э.н., доцент кафедры ЭУП



Мечукаева К.М.

Внешний

директор ОсОО «ЭЛТО»



Минакова Н.В.