

НАО «Евразийский национальный университет им. Л. Н. Гумилева»

Кафедра Менеджмент  
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДАЮ  
Декан экономического  
факультета



**Мақыш С.Б.**

(подпись)

29.12. 2021 г.

## Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)

MNGT32007 – Управление функциональными процессами  
(код и наименование модуля)

по дисциплине OCD 2210 – Организация коммерческой деятельности  
(код и наименование дисциплины)

для обучающихся по образовательной программе

«6В04101– Менеджмент»

(код и наименование образовательной программы)

	Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева	Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)	Издание: второе
---	--	--	-----------------

Рабочая (модульная) учебная программ (Syllabus) по дисциплине ОCD 2210 – «Организация коммерческой деятельности»

(код и наименование дисциплины)

разработана на основании образовательной программы «БВ04101 – Менеджмент»

(код и наименование образовательной программы)

**Разработчик /**

**разработчики**



(подпись)

Тажобаева Ж.О., м.э.н., старший преподаватель

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание, должность)

Рассмотрено на заседании кафедры «Менеджмент» протокол № 7 от «21» 12. 2021 г.

Заведующий кафедрой



(подпись)

Толысбаев Б.С., д.э.н., профессор

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии факультета протокол № 6 от «29» 12 2021 г.

Председатель УМК факультета



(подпись)

Бержанова А. А., к.э.н., доцент

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

**\*Согласовано:**

**Заведующий кафедрой**



(подпись)

Толысбаев Б.С., д.э.н., профессор

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание)

*\* Содержание Силлабуса согласовывается с выпускающей кафедрой.*

	Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева	Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)	Издание: второе
--	--	--	-----------------

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

### 1. Краткое описание дисциплины

Цель дисциплины	Результаты обучения (РО) по образовательной программе *	Ожидаемые результаты обучения (РО) по дисциплине
Формирование у студентов знаний о принципах и закономерностях маркетинговой деятельности в организации, обеспечивающих эффективное управление производством и продвижением товаров и услуг и достижение поставленных целей	РО <sub>8</sub> – уметь принимать управленческие решения на предприятии при разработке бизнес – моделей и новых проектов	Обучающийся должен: - овладеть навыками организации коммерческой деятельности; – уметь применять на практике методы оценки эффективности коммерческих сделок; – понимать основные организационно-управленческие, правовые аспекты организации коммерческой деятельности

\*Согласно ОП

### 2. Пререквизиты

Для освоения данной дисциплины необходимы знания, умения и навыки, приобретённые при изучении следующих дисциплин: менеджмент, лидерство в организации  
(название дисциплин)

### Постреквизиты

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины необходимы для освоения следующих дисциплин: операционный менеджмент, финансовые рынки и посредники  
(название дисциплин)

### 3. Выписка из учебного плана

Курс   2  

Семестр   4  

Количество кредитов ECTS   5  

Виды занятий	Общее количество часов
Лекции	15
Практические занятия	
Семинарские занятия	30
Лабораторные занятия	
Самостоятельная работа обучающегося (СРО)	105
<b>Итого</b>	<b>150</b>

	Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева	Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)	Издание: второе
--	--	--	-----------------

#### 4. Тематический план дисциплины по модулям (в академических часах)

№ модуля	Наименование модуля
1	Теоретические основы организации коммерческой деятельности
2	Организация коммерческой деятельности

Лекционные занятия				
№ недели	№ модуля	Наименование темы лекции	Количество часов	Виды и методы обучения
1	1	Сущность и содержание коммерческой деятельности	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
2	1	Организационно – правовые формы коммерческих предприятий	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
3	1	Классификация рисков	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
4	1	Страхование коммерческой деятельности	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
5	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
6	1	Источники и методы получения коммерческой информации	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
7	1	Коммерческая тайна	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
8	2	Рынок товаров и услуг	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)

	Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева	Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)	Издание: второе
---	--	--	-----------------

				слушание)
9	2	Хозяйственные связи и их регулирование в торговле	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
10	2	Порядок заключения коммерческих договоров	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
11	2	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
12	2	Организация и технология закупок товаров у поставщиков	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
13	2	Организация биржевой торговли	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
14	2	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
15	2	Организация и управление процессами товародвижения	1	Лекция с предоставлением лекционного и наглядного материала в форме презентации в электронной форме, с активным применением обратных связей (конспектирование основных моментов, активное слушание)
<b>ИТОГО</b>			15	

<b>Практические (семинарские) занятия</b>				
<b>№ недели</b>	<b>№ модуля</b>	<b>Наименование тем практических (семинарских) занятий</b>	<b>Количество часов</b>	<b>Виды и методы обучения</b>
1	1	Основы коммерческой деятельности	2	Дискуссия
2	1	Законодательные основы организации	2	Обсуждение и анализ темы. Проведение занятий в форме деловой игры



		коммерческой деятельности		
3	1	Общая характеристика рисков	2	Анализ ситуационных задач
4	1	Коммерческие сделки и страхование	2	Решение кейса
5	1	Коммерческая тайна	2	Анализ ситуационных задач
6	1	Способы получения коммерческой информации	2	Решение кейса
7	1	Конфиденциальность информации. Правовая защита коммерческой информации	2	Обсуждение и анализ темы. Проведение занятий в форме деловой игры
8	2	Спрос и предложение на рынке. Анализ рынка товаров и услуг	2	Анализ ситуационных задач
9	2	Правовые аспекты регулирования торговли РК	2	Анализ ситуационных задач
10	2	Товарная биржа	2	Решение кейса
11	2	Организация оптовой и розничной торговли	2	Анализ ситуационных задач
12	2	Заключение сделок с поставщиками и подрядчиками	2	Решение кейса
13	2	Основные правила биржевой торговли	2	Анализ ситуационных задач
14	2	Экспорт и импорт товаров, услуг	2	Обсуждение и анализ темы. Проведение занятий в форме деловой игры
15	2	Бизнес – модели и стратегии продвижения товаров, услуг	2	Решение кейса
<b>ИТОГО</b>			30	



СРО				
№ недели	№ модуля	Наименование темы СРО. Сроки сдачи СРО	Количество часов	Виды и методы обучения
1	1	Организация коммерческой деятельности на примере отечественной/зарубежной компании	7	Подготовка презентации на данную тему
2	1	Анализ коммерческой деятельности на примере отечественной/зарубежной компании	7	Подготовка презентации на данную тему
3	1	Финансовые и рыночные риски на примере отечественной/зарубежной компании	7	Решение кейса
4	1	Виды страхования коммерческой деятельности отечественной/зарубежной компании	7	Подготовка презентации на данную тему
5	1	Современные информационные технологии, применяемые в коммерческой деятельности организации	7	Подготовка презентации на данную тему
6	1	Информационная система управления предприятий	7	Подготовка презентации на данную тему
7	1	Организационно – правовая основа коммерческой тайны	7	Подготовка презентации на данную тему
8	2	Понятие товарной информации, ее классификация	7	Подготовка презентации на данную тему
9	2	Товародвижение и товарооборот. Скрипт продаж	7	Подготовка презентации на данную тему
10	2	Виды договоров. Основные условия заключения коммерческих сделок	7	Подготовка презентации на данную тему
11	2	Товарная логистика	7	Решение кейса
12	2	Технология закупок товаров	7	Решение кейса
13	2	Товарная биржа	7	Подготовка презентации на данную тему
14	2	Организация реализации товаров, услуг	7	Решение кейса
15	2	Управление коммерческими процессами и операциями	7	Подготовка презентации на данную тему
<b>ИТОГО</b>			105	

### 5. Краткая организационно-методическая характеристика дисциплины

*Виды контроля учебных достижений:*

*Рубежный контроль 1* Контрольная работа по пройденным темам

*Рубежный контроль 2* Решение кейса

	Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева	Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)	Издание: второе
--	--	--	-----------------

**Итоговый контроль:** экзамен в устной форме согласно расписанию и утвержденного графика экзаменационной сессии

**Политика и процедуры курса:**

- Обязательное посещение обучающимися всех занятий согласно расписанию;
- Предварительная подготовка к занятиям;
- Своевременное выполнение и сдача СРО;
- Подготовка ко всем видам занятий должна нести самостоятельный, творческий характер;
- Активная работа и проявление креативности во время занятий;
- Участие во всех видах контроля;
- Приверженность Политике академической честности университета.

**6. Учебно-методическая обеспеченность дисциплины**

№ п/п	Автор, наименование, издательство, год издания	Носитель информации	Имеется в наличии (шт.)	
			В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5
<b>Основная литература</b>				
1	Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 332 с. - (Профессиональное образование). ISBN 978-5-534-01668-0	Учебник	1	-
2	Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. - 3-е изд., доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2021. - 477 с. ISBN 978-5-534-12180-3	Учебное пособие	2	1
3	Демьянец М.В., Елин В.М., Жарова А.К. Предпринимательская деятельность в сети Интернет. Монография. М.: ЮРКОМПАНИ, 2014. 440 с.	Монография	3	-
4	Дурович, А. П. Менеджер по рекламе и продвижению товаров, 2010.	Учебно-методическое пособие	4	-
<b>Дополнительная литература</b>				
5	Асаул, А. Н, Организация предпринимательской деятельности:	Учебник	1	-

	Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева	Рабочая (модульная) учебная программа (Syllabus)	Издание: второе
--	--	--	-----------------

	учебник / А. Н. Асаул. – СПб: АНО ИПЭВ, 2009 336с. ISBN 978-5-91460-023-2			
6	Лукина, А.В. Маркетинг товаров и услуг, 2013.	Учебное пособие	2	1
7	Мещерякова А.И. Управление товарным ассортиментом торговой компании (монография). – М.: Маркет ДС, 2017. – 76 с.	Монография	3	-
8	Душкина, М. Р. PR и продвижение в маркетинге. Коммуникации и воздействие, технологии и психология 2011.	Учебно-методическое пособие	4	-
<b>Электронные и интернет-ресурсы</b>				
9	<a href="http://online.zakon.kz">online.zakon.kz</a>			
10	<a href="https://e-auction.gosreestr.kz">https://e-auction.gosreestr.kz</a>			

**7. Система оценки результатов учебных достижений обучающихся**  
Знания, умения и навыки студентов оцениваются по следующей системе

Оценка по буквенной системе	Цифровой эквивалент баллов	%-ное содержание	Оценка по традиционной системе	Критерии выставления
<b>A</b>	4,0	95-100	Отлично	Оценка <b>A</b> ставится в том случае, когда дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию обучающихся.
<b>A-</b>	3,67	90-94		Оценка <b>A-</b> ставится в том случае, когда дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых



				понятий, теорий, явлений. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные обучающимся самостоятельно в процессе ответа.
<b>В+</b>	3,33	85-89	Хорошо	Оценка <b>В+</b> ставится в том случае, когда обучающимся дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные обучающимся с помощью преподавателя.
<b>В</b>	3,0	80-84		Оценка <b>В</b> ставится в том случае, когда дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные обучающимся с помощью преподавателя.
<b>В-</b>	2,67	75-79		Оценка <b>В-</b> ставится в том случае, когда дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные обучающимся с помощью наводящих вопросов.
<b>С+</b>	2,33	70-74		Оценка <b>С+</b> ставится в том случае, когда дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом



				показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1–2 ошибки в определении основных понятий, которые обучающийся затруднился исправить самостоятельно.
<b>C</b>	2,0	65-69	Удовлетворительно	Оценка <b>C</b> ставится в том случае, когда дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Обучающийся может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.
<b>C-</b>	1,67	60-64		Оценка <b>C-</b> ставится в том случае, когда дан неполный ответ, логика, и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания обучающимся их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.
<b>D+</b>	1,33	55-59		Оценка <b>D+</b> ставится в том случае, когда дан неполный ответ. Присутствует нелогичность изложения. Обучающийся затрудняется с доказательностью. Масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений. В ответе отсутствуют вводы. Речь неграмотна. При ответе на



				дополнительные вопросы Обучающий начинает осознавать существование связи между знаниями только после подсказки преподавателя.
<b>D</b>	1,0	50-54		Оценка <b>D</b> ставится в том случае, когда дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающий не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами модуля (дисциплины). Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы модуля (дисциплины).
<b>FX</b>	0,5	25-49	Неудовлетворительно	Оценке «неудовлетворительно» соответствует буква <b>FX, F</b> , имеющая цифровой эквивалент 0 и процентное содержание 0-49. Данная оценка ставится в том случае, если обучающийся обнаружил пробелы в знании основного материала, предусмотренного программой, не освоил более половины программы модуля (дисциплины), в ответах допустил принципиальные ошибки, не выполнил отдельные задания, предусмотренные формами текущего, промежуточного и итогового контроля, не проработал всю основную литературу, предусмотренную программой.
<b>F</b>	0	0-24		