Фонд
оценочных средств

по дисциплине «Коммерческий бизнес»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

b380302_26_1 мен_УМБ.plx
Направление 38.03.02 - РФ, 580200 - КР Менеджмент
Профиль "Управление малым бизнесом"
Квалификация
бакалавр

Год набора 2026

Фонд оценочных средств предназначен для контроля знаний обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 - РФ, 580200 – КР, образовательные программы "Управление малым бизнесом"

Фонд оценочных средств рассмотрен и утвержден на заседании Международной бизнес-школы Социо-гуманитарного института Кыргызско-Российского славянского университета имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

Протокол № 1 от "03" сентября 2026 г.

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

Руководитель образовательной программы
«Управление бизнес-процессами производства»
к.э.н., доцент Рахманалиева А.А.

Руководитель образовательной программы
«Управление малым бизнесом»
к.э.н., доцент Сулеева Д.А.

Руководитель образовательной программы
«Управление маркетингом»
к.э.н., доцент Островская Е.С.

Исполнители:

Доцент кафедры менеджмента Асанбекова А.А.

Доцент кафедры менеджмента Зорька Е.И..

Раздел 1. Перечень компетенций, с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины/практики

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-2: Способен решать профессиональные задачи тактического управления процессами организации производства	
Знать:	
Способен разрабатывать, внедрять и предлагать мероприятия для усовершенствования системы процессного управления организации. Структуру и штаты предприятия, порядок разработки организационных структур. Современные методы организации и управления производством.	
Уметь:	
Уметь решать профессиональные задачи тактического управления процессами организации производства. Оценивать рациональность использования ресурсов в процессе производства. Осуществлять текущий и итоговый контроль производственной деятельности.	
Владеть:	
Владеет приемами и методами сбора, обобщения и анализа рыночной информации, поведения и принятия решений хозяйствующими субъектами, закономерностей функционирования фирм малого бизнеса. 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. Навыками проведения анализа показателей производства на предприятии.	
ПК-8: Способен проводить анализ соответствующей документации и информации с целью оценки основных показателей эффективности производственной деятельности	
Знать:	
Методы ведения плановой работы на предприятии, применяемые формы учета и отчетности, технико-экономической оценки показателей работы предприятия и структурных подразделений. Порядок определения себестоимости товарной продукции и услуг, разработки нормативов материальных и трудовых затрат. Методику оценки эффективности деятельности производства на предприятии.	
Уметь:	
Проводить оценку производственно-технологического потенциала предприятия. Обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам.	
Владеть:	
Навыками создания качественной нормативно-методической базы планирования и проведения комплексного экономического анализа производственной деятельности предприятия. Навыками проведения экономических исследований производственно-хозяйственной деятельности предприятия; Навыками разработки аналитических материалов и составления отчетов по оценке производственной деятельности на предприятии.	
ПК-5: Способен управлять процессами планирования и организации деятельности малого предприятия	
Знать:	
Современные методы процессного управления организации. Методы организации и ведения управленческой работы, применяемые формы учета и отчетности. Порядок разработки перспективных планов производственной и хозяйственной деятельности. Порядок определения экономической эффективности процессного управления в организации.	
Уметь:	
Использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области управления процессами организации производства. Выбирать способы организации процессного управления в изменяющихся условиях рабочей ситуации, планирования и контроля реализации проектов. Осуществлять управление бизнес-процессами организации. Выполнять технические расчеты, графические и вычислительные работы при управлении процессами в организации.	
Владеть:	
Навыками организации работ по управлению бизнес-процессами организации. Навыками разработки мероприятий по модернизации производства в целях реализации стратегии предприятия, определение перспектив и развития предприятия. Навыками подготовки и разработки бизнес-планов.	

Раздел 2. Технологическая карта дисциплины

Коммерческий бизнес

Курс 4, семестр 7, Количество ЗЕ - 3, Отчетность – зачет с оценкой

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.

Оценочный лист
Коммерческий бизнес (семестр 7) основной
образовательной программы бакалавриата
по направлению **«Менеджмент»**
(ОП «Управление малым бизнесом»)
_____*(ФИО студента)*

№ п/п	Вид работы, выполненной студентом в процессе прохождения практики	Количество баллов	
		Максимально возможное по БРС	**Фактически полученное студентом**
Оценка за первый модуль дисциплины			
1.	Доклад на тему: Развития коммерческой деятельности в Кыргызстане"	10	
2.	Написание и защита реферата по предложенной тематике тем.	10	
Оценка за второй модуль дисциплины			
3.	Постер тематике лекционных тем	12	
4.	ПИР на тему: «Организация коммерческой деятельности по формированию ассортимента, сбыта и продвижения продукции предприятий на примере» на примере конкретного предприятия	15	
Оценка за третий модуль дисциплины			
5.	Проверка конспекта, посещаемости и активности студентов	10	
6.	Презентация по предложенной тематике тем.	13	
Промежуточная аттестация			
7.	Подготовка и сдача итогового контроля	30	
	ИТОГО:	**100**	

Преподаватель кафедры _____

Раздел 3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине / практике (оценочные средства). Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.

Контрольные вопросы на уровень «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 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.
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.
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.

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.

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 : Дашков и К, - ISBN 978-5-394-05602-4. - URL: (дата обращения: 20.12.2025). - Текст: электронный.	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, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — ISBN 978-5-534-17372	Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 265 с. — (Профессиональное образование).
Л1.3	Григорьев Н.М.	Коммерческая логистика. Теория и практика: Учебник для СПО /Н.М. Григорьев, В.В. Ткач - 3-е изд., испр. и доп.	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. 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.
6.1.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
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		http://www.iprbookshop.ru/57987.html

Раздел 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

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

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**
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, выражать свое мнение по обсуждаемой	1	Отсутствие навыков выражать свое мнение и в полной мере отвечать на поставленные вопросы	Умение раскрыть ответ без применения логики и последовательности выражать свое мнение по обсуждаемой	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,	

* По 100-балльной шкале

проблеме.			проблеме		выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме	
Итоговая оценка						

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

Критерий	**Оценка в баллах**[†]
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	

[†] По 100-балльной шкале

					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 раскрытия темы, Выводы не вытекают из основной части. Наличие орфографических ошибок	Во введении тезис сформулирован не четко, и не вполне соответствует теме реферата, В основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно, Заключенные выводы не полностью соответствуют содержанию основной части. Наличие орфографических ошибок.	Во введении четко сформулирован тезис, соответствующий теме реферата, в известной мере выполнена заинтересовать читателя, В основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис, Заключение содержит выводы, логично вытекающее из содержания основной части	Деление текста на введение, основную часть и заключение, Деление текста на введение, основную часть и заключение, 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 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 отражает цели роста предметной области	перспективы развития исследовательской мысли только частично отражают современные тенденции роста в данной области	в отчете четко отслеживается развитие дальнейших перспектив исследовательской 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 полные.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Выводы сделаны. 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	отстутствие 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 высказываний автора.	
Структурированность эссе («вступление – основная часть – заключение») и логичность изложения	1	отсутствие структуры эссе и логичности изложения	в раскрытии темы акцент на вступление, отствутствие 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	отстутствие 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 высказываний автора.	
Структурированность эссе («вступление – основная часть – заключение») и логичность изложения	1	отсутствие структуры эссе и логичности изложения	в раскрытии темы акцент на вступление, отствутствие 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	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Ответы на вопросы полные с приведением примеров и	

				описание использованных методов исследования	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. Аналитическое задание

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 и оценок	доказательства и сравнения не в полной мере отражают выводы	сравнительный анализ обоснован развернутыми 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 отражает	перспективы развития исследовательской мысли только частично отражают современные тенденции	в отчете четко отслеживается развитие дальнейших перспектив исследоват	

			цели роста предметной области	роста в данной области	ельской мысли в данной области	
соответствие отчета аналитического задания форматным требованиям оформления	1	не соблюдены правила оформления аналитическо го задания	частично выдержаны требования по оформлению аналитическ ого задания	выдержаны требования по шрифту, интервалам, абзацному отступу, расстановке переносов	соблюдены все правила оформлени я аналитичес кого задания	
Итоговая оценка						

- ***Промежуточная аттестация (экзамен)***

Уровень освоения компетенции	**Вес, %**	**Баллы**‡
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.

‡ 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

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.

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.

Раздел 5. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины / практики и выполнению контрольных заданий

Технологические карты дисциплины (7 семестр), приведено в Приложении 2.

Указания для выполнения контрольных точек и самостоятельных работ 7 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 предприятия в оптовой и розничной торговле.

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. 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 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 14/108). 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.