

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра управления и предпринимательства

«Утверждаю»

Зав. кафедрой

 Л.В.Дегтева

«27» августа 2018

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.ДВ.07.01 Экономика малого бизнеса

наименование дисциплины / практики

38.03.02. Менеджмент

шифр и наименование направления подготовки

Управление малым бизнесом

Международный менеджмент

наименование профиля подготовки

Москва 2018

Составитель / составители: доц. Литвиненко И.Л.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании
кафедры управления и предпринимательства
протокол № 1 от «27» августа 2018 г.

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на
заседании кафедры управления и предпринимательства
протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой  О.Б.Репкина

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены на
заседании кафедры управления и предпринимательства
протокол № 17 от «10» июля 2020 г.

Заведующий кафедрой  О.Б.Репкина

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критериев оценивания результатов обучения на различных этапах формирования компетенций
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

1. Паспорт фонда оценочных средств

по дисциплине «Экономика малого бизнеса»

Таблица 1.

№ п/п	Контролируемые разделы (темы), дисциплины ¹	Коды компетенций	Оценочные средства - наименование	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Тема 1. Малый бизнес и его роль в развитии экономики	ОК-3	Деловая игра	вопросы к зачету с оценкой
2.	Тема 2. Условия функционирования малого бизнеса	ОК-3 ПК-17	Круглый стол	вопросы к зачету с оценкой
3.	Тема 3. Организация собственного дела	ОК-3 ПК-17	Тест	вопросы к зачету с оценкой
4.	Тема 4. Виды малого бизнеса	ОК-3 ПК-17	Деловая игра	вопросы к зачету с оценкой
5.	Тема 5. Современные формы организации малого бизнеса	ОК-3 ПК-17	Доклады	вопросы к зачету с оценкой
6.	Тема 6. Маркетинговая деятельность малого предприятия	ОК-3 ПК-17	Кейс-стади	вопросы к зачету с оценкой
7.	Тема 7. Инновации в малом бизнесе.	ОК-3 ПК-17	Решение задач	вопросы к зачету с оценкой
8.	Тема 8. Инвестиции и малый бизнес	ОК-3 ПК-17	Решение задач	вопросы к зачету с оценкой
9.	Тема 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса	ОК-3 ПК-17	Эссе	вопросы к зачету с оценкой
10.	Тема 10. Страхование малого бизнеса	ОК-3 ПК-17	Опрос	вопросы к зачету с оценкой
11.	Тема 11. Управление персоналом предприятий малого бизнеса	ОК-3 ПК-17	Опрос	вопросы к зачету с оценкой
12.	Тема 12. Государственная поддержка малого бизнеса.	ОК-3 ПК-17	Опрос	вопросы к зачету с оценкой

¹ Наименование раздела (темы) берется из рабочей программы дисциплины.

Таблица 2.

Перечень компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ПК-17	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

2. Перечень оценочных средств²

Таблица 3.

№	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Деловая/ ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
2	Кейс-задача	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	Задания для решения кейс-задачи
3	Опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
4	Круглый стол (дискуссия, полемика, диспут, дебаты)	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола (дискуссии, полемики, диспута, дебатов)
5	Решение разноуровневых задач (заданий)	Различают задачи (задания): а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать,	Комплект разноуровневых задач (заданий)

² Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

		<p>обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;</p> <p>в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.</p>	
6	Эссе	<p>Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.</p>	Темы эссе
7	Тест	<p>Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.</p>	Тестовые задания

3. Описание показателей и критериев оценивания результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Таблица 4.

Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Показатели достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
		Знает	

ОК-3	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ОК-3.3-1. Не знает: теоретико-методологическое обоснование сущности и содержания категорий «предпринимательство», «малое предпринимательство», «бизнес», вопросы дисциплины в объеме, необходимом для решения профессиональных задач, основы государственного регулирования предпринимательской деятельности, ее роль в обеспечении экономической безопасности предпринимательства, механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики	Не знает, либо не имеет четкого представления, допускает грубые ошибки в области экономических знаний, специфики и возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; способах использования экономических знаний в различных сферах деятельности, не имеет представления о теоретико-методологическом обосновании сущности и содержания основных категорий дисциплины, основах государственного регулирования предпринимательской деятельности.
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ОК-3.3-2. Знает: теоретико-методологическое обоснование сущности и содержания категорий «предпринимательство», «малое предпринимательство», «бизнес», вопросы дисциплины в объеме, необходимом для решения профессиональных задач, основы государственного регулирования предпринимательской деятельности, ее роль в обеспечении экономической безопасности предпринимательства, механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики	Знает основные категории, однако не ориентируется в их специфике. Имеет неполные представления об основах экономических знаний; специфике и возможностях использования экономических знаний в различных сферах деятельности; способах использования экономических знаний в различных сферах деятельности, имеет частичное представление об основах государственного регулирования предпринимательской деятельности.
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ОК-3.3-3. Знает: теоретико-методологическое обоснование сущности и содержания категорий «предпринимательство», «малое	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях об основах экономических знаний; специфике и возможностях использования экономических знаний в различных сферах деятельности, способах

		предпринимательство», «бизнес», вопросы дисциплины в объеме, необходимом для решения профессиональных задач, основы государственного регулирования предпринимательской деятельности, ее роль в обеспечении экономической безопасности предпринимательства, механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики	использования экономических знаний в различных сферах деятельности, имеет хорошее представление об основах государственного регулирования предпринимательской деятельности.
	Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ОК-3.3-4. Знает: теоретико-методологическое обоснование сущности и содержания категорий «предпринимательство», «малое предпринимательство», «бизнес», вопросы дисциплины в объеме, необходимом для решения профессиональных задач, основы государственного регулирования предпринимательской деятельности, ее роль в обеспечении экономической безопасности предпринимательства, механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики	Выделяет характерный авторский подход, соотносит специфику подходов, имеет сформированные систематические представления об основах экономических знаний; специфике и возможностях использования экономических знаний в различных сферах деятельности; способах использования экономических знаний в различных сферах деятельности. имеет полное представление об основах государственного регулирования предпринимательской деятельности.
		Умеет	
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ОК-3,У-1 Не умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской	Отсутствие умений определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; определять возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

		деятельности	
Базовый уровень	ОК-3.У-1. Умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности		Несистематический характер умений определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; определять возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
Средний уровень	ОК-3.У-1. Умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности		Частично сформированное умение определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; определять возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
Высокий уровень	ОК-3.У-1. Умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности		Сформированное умение определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; определять возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
		Владеет	
Недостаточный	ОК-3.В-1.		Отсутствие навыков определения специфики

<p>уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»</p>	<p>Не владеет: навыками разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий, способами применения методов планирования деятельности и оценки эффективности предпринимательской деятельности, методов оценки стоимости бизнеса; методов защиты предпринимателей от посягательств на их активы.</p>	<p>экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков определения возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков разработки бизнес-планов с учетом различных условий, использования методов планирования деятельности и оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>
<p>Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»</p>	<p>ОК-3.В-1. Владеет: навыками разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий, способами применения методов планирования деятельности и оценки эффективности предпринимательской деятельности, методов оценки стоимости бизнеса; методов защиты предпринимателей от посягательств на их активы.</p>	<p>Частичная сформированность навыков определения специфики экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков определения возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков разработки бизнес-планов с учетом различных условий, использования методов планирования деятельности и оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>
<p>Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»</p>	<p>ОК-3.3-2. способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Наличие навыков определения специфики экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков определения возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков разработки бизнес-планов с учетом различных условий, использования методов планирования деятельности и оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>
<p>Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»</p>	<p>ОК-3.3-3. способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков определения специфики экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков определения</p>

			возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности, навыков разработки бизнес-планов с учетом различных условий, использования методов планирования деятельности и оценки эффективности предпринимательской деятельности
Код компетенции	Уровень освоения компетенции	Показатели достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения
		Знает	
ПК-17	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-17-1. Не знает: механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики, практику применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины	Не знает, либо не имеет четкого представления, допускает грубые ошибки в знаниях об экономических и социальных условиях осуществления предпринимательской деятельности, механизме предпринимательства, практике применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-17--2. Знает: механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики, практику применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины	Знает основные категории, однако не ориентируется в их специфике. фрагментарные неполные знания и представления об экономических и социальных условиях осуществления предпринимательской деятельности, практике применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-17-3. Знает: механизм предпринимательства с учетом	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях об экономических и социальных условиях осуществления

		накопленного опыта развития теории и практики, практику применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины	предпринимательской деятельности, практике применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-17 -4 Знает: механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития теории и практики, практику применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины		Выделяет характерный авторский подход, соотносит специфику подходов, имеет сформированные систематические представления об экономических и социальных условиях осуществления предпринимательской деятельности, практике применения гражданского законодательства, регулирующего организацию предпринимательской деятельности в базовых категориях научного аппарата дисциплины
		Умеет	
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-17 У-1. Не умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности		Отсутствие умений выявлять новые рыночные возможности для бизнеса
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-17 У-1. Умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи,		Определенные пробелы в умении выявлять новые рыночные возможности для бизнеса.

		составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности	
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-17 У-2. Умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности		Частично сформированное умение выявлять новые рыночные возможности для бизнеса.
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-17 У-3. Умеет: применять знания в виде навыков, требуемых для эффективной работы предпринимателей и менеджеров в области организации и ведения бизнеса, выбора и обоснования бизнес - идеи, составления бизнес-плана, финансирования и управления новым предприятием, проводить оценку эффективности предпринимательской деятельности		Сформированное умение выявлять новые рыночные возможности для бизнеса.
		Владеет	
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-17 В-1. Не владеет: методами оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыками разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий.		Отсутствие навыков применения методов оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыков разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий
Базовый уровень	ПК-17 В-1.		Пробелы в применении методов оценки

Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	Владеет: методами оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыками разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий.	внешних и внутренних рисков для предприятия, навыков разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК – 17 В-2. Владеет: методами оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыками разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий.	Частичное применение методов оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыков разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-17 В-3. Владеет: методами оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыками разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий.	Успешное и систематическое применение методов оценки внешних и внутренних рисков для предприятия, навыков разработки бизнес-планов с учетом нормативно-правовых, ресурсных, административных и иных условий

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

Кейсовые технологии как средство формирования компетенций

Кейс-задание представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и совершенствовать свои аналитические и оценочные навыки, формулировать эффективные и наиболее рациональные управленческие решения на основе результатов финансового анализа деятельности организации.

Цели выполнения студентами кейс-задания:

- развитие у студентов аналитического мышления;
- развитие у студентов практических навыков работы;
- формирование у студентов навыков разработки эффективных управленческих решений;
- повышение мотивации студентов к обучению и профессиональному развитию.

Само название метода говорит о том, что для разбора будет представлена какая-то ситуация. Нередко кейсом может являться какое-либо художественное или публицистическое произведение, где присутствуют все необходимые элементы: действующие лица со всеми характеристиками, включая внутренний мир, переживания, мысли, мотивы и т.д. Может предлагаться и описание ближайшего окружения основных персонажей, а также взаимоотношений между ними.

Контекст кейса (деятельный, эмоциональный, социальный, психологический) может сбивать участников кейса с толку, чтобы они не могли изначально уловить даже намёки на поставленную проблему. В ряде случаев контекст кейса включает в себя очертания отвлекающих и ложных проблем. Исходя из этого, результат работы по кейсу зависит от того, насколько качественно и грамотно будут устранены отвлекающие моменты.

Этапы выполнения кейс-задания и рекомендации студентам:

1. Знакомство с содержанием кейса
2. Диагностика ситуации

С целью анализа ситуации метод кейсов включает в себя и этап диагностики ситуаций, который состоит из трёх частей:

Первая часть – описывается реальное состояние объекта с учётом конкретных параметров

Вторая часть – определяется должное быть состояние объекта с учётом конкретных параметров

Третья часть – сравниваются реальное и должное быть состояние объекта

В том случае, если различий не найдено, то практическая деятельность с объектом может быть продолжена. Если же различия удаётся зафиксировать, то определяется тип этих различий и разрабатываются возможные способы их устранения.

3. Выработка альтернатив

Выработка альтернатив является ещё одним этапом диагностики ситуации. Он направлен на поиск альтернатив, при помощи которых проблемная ситуация может быть разрешена. Но данный этап можно считать качественно новой фазой диагностики. Основная задача состоит в том, чтобы определить все варианты, посредством которых проблема может быть решена. Результатом должна стать выработка нескольких вариантов, детальный разбор которых задаст темп дальнейшей работе.

4. Обсуждение выводов

Этот этап считается завершающим. Во время него преподаватель обсуждает с учащимися выявленные ими в ходе кейса проблемы. В большинстве случаев, в самом начале дискуссии определяется её цель и предполагаемые результаты, а также задаётся конкретное для беседы время. В процессе дискуссии очень важно, чтобы мог высказаться каждый участник, но при этом его

позиция должна быть аргументирована и уточнена. Также подразумевается и активизация тех участников, которые занимают в обсуждении пассивную позицию, и сдерживание наиболее активных.

В качестве завершения можно использовать такие варианты:

Представить краткое резюме, основанное на выводах, сделанных в течение занятия.

Задать дополнительные вопросы, которые в процессе не были затронуты.

Предоставить новые данные (если диагностика кейса не позволила решить проблему, можно предложить дополнительные данные на тему дальнейшего развития событий, реализованных в кейсе).

Позволить обучающимся подвести итоги (резюме могут быть как индивидуальными, так и групповыми, их подача может быть устной или письменной, а озвучены они могут быть либо в конце текущего занятия, либо в начале следующего).

Разработка и применение тестов в процессе обучения

Педагогическое тестирование — это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

тесты закрытого типа

тесты открытого типа

задания по установлению соответствий

задания по упорядочиванию последовательности

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

Методические рекомендации по подготовке к устному опросу

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Методические рекомендации по написанию творческой работы (эссе)

Одним из видов самостоятельной работы студентов является написание творческой работы по заданной теме.

Эссе - это форма самостоятельной работы студента объемом 2-3 печатных листа. Цель написания эссе - научиться формулировать свое мнение и уметь его обосновывать.

Тему эссе можно выбрать из предложенного преподавателем списка, а также можно самостоятельно сформулировать проблему. Но в последнем случае необходимо согласовать тему с преподавателем.

Кроме тем эссе, предложенных выше, можно сформулировать проблему, основываясь на диалогах древнегреческого философа Платона. Выбор диалогов Платона в качестве объекта размышлений обусловлен, прежде всего, своей литературной, художественной, философской ценностью, способной пробудить интерес к философии у студентов-первокурсников. Здесь можно выбрать темы справедливости, прекрасного, блага, добродетели, истины, государства, диалектики бытия и небытия (иного) и др. При работе над эссе необходимо не только осмыслить выбранную проблему, но также соотнести ее с современностью, определить собственную позицию по рассматриваемому вопросу. Следует помнить, что творческая работа не является рефератом и не должна носить описательного характера. Большое место в ней должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения студентами, критической оценке рассматриваемого материала и проблематики, что должно способствовать раскрытию творческих и аналитических способностей.

Приступая к написанию эссе, изложите в одном предложении, что именно вы будете утверждать и доказывать (свой тезис). Далее надо определить, каким образом убедить читателя в правильности тезиса, какие аргументы следует привести в своем эссе. Постарайтесь предусмотреть возможные возражения и ответить на них.

Требования к оформлению работы. Общий объем самостоятельной работы – 3-5 страниц машинописного (шрифт – 14, интервал – 1,5, поля – 2,5 со всех сторон). В правом верхнем углу листа следует указать свою фамилию, номер группы, дату написания работы. Сдать работу необходимо не позднее двух недель до завершения изучения дисциплины.

Примечание. Самостоятельная работа не подлежит оглашению и публичному обсуждению. Она будет прочитана только преподавателем.

Методические рекомендации по написанию доклада

Написание доклада является

- одной из форм обучения студентов, направленной на организацию и повышение уровня самостоятельной работы студентов;
- одной из форм научной работы студентов, целью которой является расширение научного кругозора студентов, ознакомление с методологией научного поиска.

Доклад как форма обучения студентов, это краткий обзор максимального количества доступных публикаций по заданной теме, с элементами сопоставительного анализа данных материалов и с последующими выводами.

При проведении обзора должна проводиться и исследовательская работа, но объем ее ограничен, так как анализируются уже сделанные предыдущими исследователями выводы и в связи с небольшим объемом данной формы работы.

Темы докладов определяются кафедрой и содержатся в программе курса. Преподаватель рекомендует литературу, которая может быть использована для написания реферата.

Целью написания докладов является: формирование у студентов навыков библиографического поиска необходимой литературы (на бумажных носителях, в электронном виде); навыков компактного изложения мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу в письменной форме, научно грамотным языком; приобретение навыка грамотного оформления ссылок на используемые источники, правильного цитирования авторского текста; выявление и развитие у студента интереса к определенной научной и практической проблематике с тем, чтобы исследование ее в дальнейшем продолжалось в подготовке и написании курсовых и дипломной работы и дальнейших научных трудах.

Основные задачи студента при подготовке доклада:

- с максимальной полнотой использовать литературу по выбранной теме (как рекомендуемую, так и самостоятельно подобранную) для правильного понимания авторской позиции;
- верно (без искажения смысла) передать авторскую позицию в своей работе;
- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с тем или иным автором по данной проблеме.

Требования к содержанию:

- материал, использованный в докладе, должен относиться строго к выбранной теме;
- необходимо изложить основные аспекты проблемы не только грамотно, но и в соответствии с той или иной логикой (хронологической, тематической, событийной и др.)
- при изложении следует сгруппировать идеи разных авторов по общности точек зрения или по научным школам;
- доклад должен заканчиваться подведением итогов проведенной исследовательской работы: содержать краткий анализ-обоснование преимуществ той точки зрения по рассматриваемому вопросу, с которой Вы солидарны.

5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Задания в форме деловой игры:

Деловая (ролевая) игра

Тема 1. Малый бизнес и его роль в развитии экономики

Конкурентоспособность малого бизнеса

Цель – сформулировать факторы успеха малого бизнеса: конкурентные преимущества и состояние деловой среды.

Постановка проблемы. Малый бизнес особенно зависит от действия многочисленных факторов и их комбинаций, определяющих деловую среду и влияющих на его конкурентоспособность.

Конкуренция в сфере малого бизнеса имеет свои особенности, заставляя предпринимателей мобилизовать всю свою энергию и способности для сохранения и укрепления своих рыночных позиций.

Для данной игры необходимо задействовать три группы: команда участников (предпринимателей малого бизнеса); команда участников, представляющих государство, эксперты.

Команда предпринимателей должна создать свое малое предприятие, которое функционирует в конкурентной среде, выпускает продукцию и эффективно использует ресурсный потенциал для достижения собственных целей.

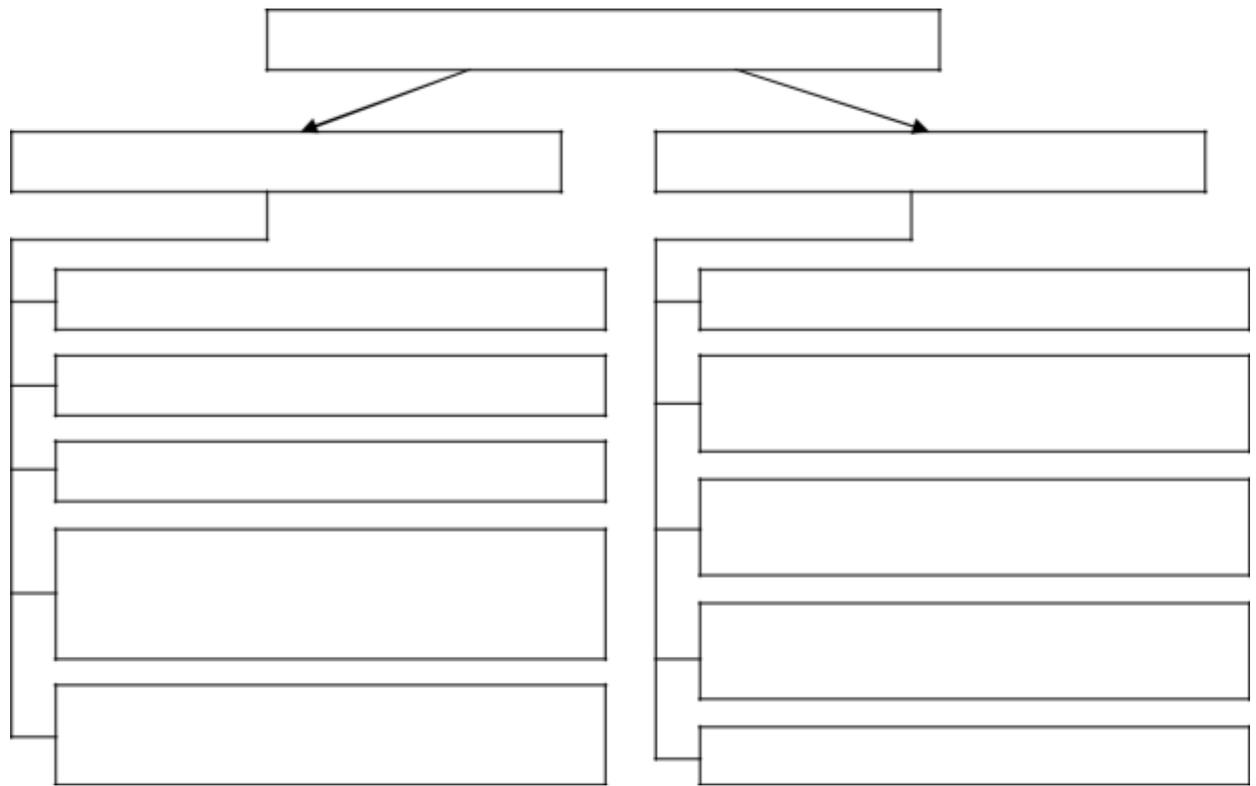
Команда (государство) представляет собой внешнюю среду и государственную политику в отношении развития малого бизнеса.

Команда экспертов внимательно анализирует и оценивает обоснованность и грамотность действий двух команд по балльной оценке.

Задачи, поставленные перед участниками:

- представить предприятие малого бизнеса, действующее в рыночных условиях;
- определить вид малого предприятия в зависимости от стратегии поведения на рынке;
- коммутанты, пациенты, эксплеренты;
- сформулировать функции малого бизнеса, достоинства и недостатки своего предприятия малого бизнеса, его проблемы;
- определить критерии малого бизнеса;
- показать уровень государственной нагрузки на предприятие малого бизнеса (кто мешает работать?);
- представить основные слагаемые конкурентоспособности в сфере малого бизнеса;
- выполнить анализ институциональной среды;
- выполнить анализ конкурентоспособного потенциала малого предприятия;
- определить состояние деловой среды;
- сформулировать конкурентные преимущества своего малого предприятия;
- представить рыночную инфраструктуру малого бизнеса;
- определить выбор стратегии развития или выживания, учитывающей угрозы и возможности внешней среды, сильные и слабые стороны малого предприятия.

Участники должны составить схемы и заполнить таблицы для полноты ответа.



Тема 4. Виды малого бизнеса

1 Тема (проблема) Составление бизнес плана.

2 Концепция игры:

1 действие

Предлагается предварительно изучить одно из направлений осуществления предпринимательской деятельности (производство, торговля, кредитование и т.д.). Провести анализ состояния экономических показателей определенной территории (численность населения, уровень дохода и т.д.). Изучить структуру бизнес-плана.

2 действие

Студенту предлагается разработать бизнес-план (плановые показатели, этапы реализации плана, финансовые показатели и т.д.).

Ожидаемые результаты: Закрепление навыков планирования, работы в группе, проявление творческого потенциала.

Контролируемые компетенции: ОК-3, ПК-17

Критерии оценки (в баллах):

- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации. Нет ответов на вопросы. 50-60 баллов;

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна, использовано 1-2 профессиональных термина. Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации. Только ответы на элементарные вопросы. 61-75 баллов;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации. Ответы на вопросы полные и/или частично полные. 76-90 баллов;

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Представляемая информация не систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации. Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений. 91-100 баллов

Задания в форме кейс-задачи:

Тема 6. Маркетинговая деятельность малого предприятия

Кейс-задача

Цель - умение правильно преподнести и представить товар (услугу) покупателю, которое требует владения искусством проведением деловых переговоров, сделок.

Постановка проблемы. Техника продаж - это одно из главных направлений в развитии бизнеса. Основные группы участвующих – участники, слушатели, экспертная группа.

Ведущий игры выбирает две-три команды для проведения продаж. Если выбрано две команды, то схема продажи выглядит следующим образом: «производитель-покупатель»; три команды участников продаж: «производитель-посредник-покупатель».

Задачи, поставленные перед участниками:

знакомство с личностью;
установление контакта с личностью (предприниматель, менеджер, бизнесмен) вне зависимости от опыта работы, квалификации;
общение на тему общих интересов;
предложение некоторых вариантов сотрудничества;
приемы стимулирования заинтересованности вашего собеседника в покупке товара, услуге;
установление договорных отношений.

В рыночных условиях, когда покупатель более разборчив, выше конкуренция, техника продаж требует квалифицированного подхода. Для выполнения поставленных задач предлагается материал, который будет полезен для участников команд.

Предприниматель - это человек, который что-либо предпринимает (создает, организует и т.п.), действует в соответствии с намеченной целью, в интересах достижения результатов.

Менеджер - член организации управляющих, осуществляющий и решающий управленческие задачи.

Если первая задача менеджера заключается в том, чтобы заставить хорошо работать предприятие, организовать производственный процесс, то первая задача предпринимателя состоит в целенаправленном несении перемен.

Бизнесмен - это человек, который «делает» деньги, независимо от того, является ли он владельцем крупной фирмы или маленькой лавчонки.

Навыки общения - это неотъемлемый атрибут успешной сделки. В процессе общения информация поступает от производителя к потребителю, помогая принять верное решение.

Существуют основные принципы эффективной коммуникации:

умение оформить свои мысли четко, убедительно и лаконично;
важно сначала попытаться понять, а уже затем быть понятым;
умение слушать клиента;
рассеять все ложные стереотипы о ваших товарах и услугах;
четкое и ясное изложение клиенту своих действий, чтобы помочь ему.

Коммуникация включает три основных элемента, которые представляют собой метод «ГСН»:

говорим;
слушаем;
наблюдаем.

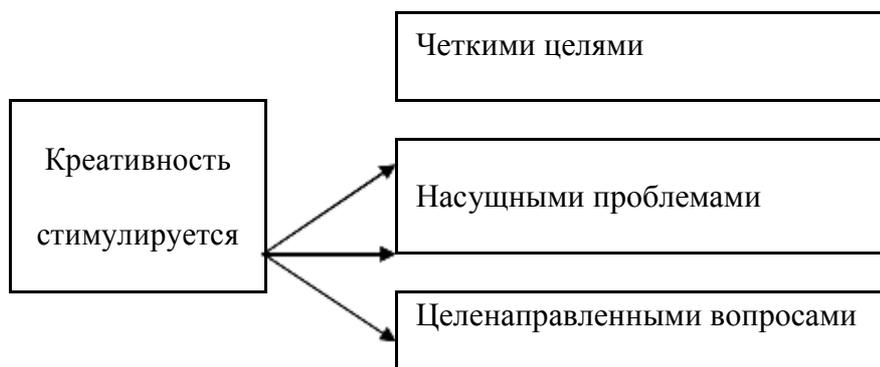


Рис. 1. Факторы стимулирования креативности

Используя эти факторы, важно представить основные составляющие успешной продажи (рис. 2).

Составляющие успешной продажи

Инстинкт профессиональных продавцов

Знания: что делать, что говорить, как реагировать на ситуацию

Разбираться в психологии покупателей и взаимодействовать с каждым из них, как с уникальной личностью

Умение слушать то, что говорят люди и чего они не договаривают, понимать, что движет потенциальными покупателями

Уметь применять свои знания и навыки

Умение доводить дело до конца, быть настойчивым

Развивать в себе особое чутье

Изучать покупателя, его предпочтения, привычки, ценности, интересы и страх

Быть дисциплинированными, внимательными к мелочам

Выработка своей стратегии продаж в достижении цели

Уметь формулировать цель

Определиться с целью; записать свою цель, сроки и этапы реализации достижения, активная жизненная позиции

Рис. 2. Составляющие успешной продажи

Представления о составляющих успешной продажи являются важнейшими элементами торгового мастерства. На проведение переговоров отводится 15-20 минут, чтобы установить контакт с собеседником и привлечь его к взаимовыгодным отношениям. Более продолжительная беседа может привести к тому, что техника продаж не даст положительного результата, так как любой клиент заинтересован быстро и своевременно осуществить покупку товара.

Консигнация – это вид торгово-посреднической операции, когда консигнатор (посредник) подает товар со своего склада на основе договора -поручения. Собственник товара (консигнант) поручает посреднику (консигнатору) реализовать на определенных условиях товар. Консигнатор обычно действует в сфере отношений между производителем или собственником и различными торговцами. На рис. 3 представлена схема отношений производителя и потребителя товара с участием посредника.

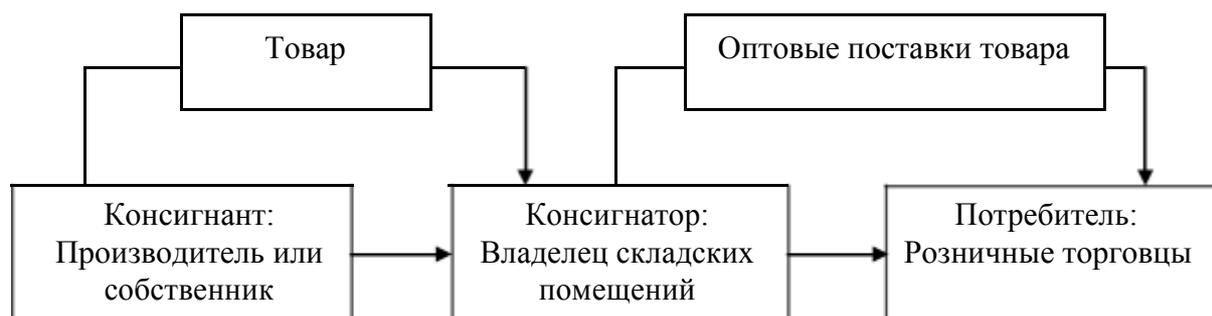


Рис. 3. Отношения производителя и потребителя с участием посредника

Посредническая деятельность с точки зрения производителя повышает степень эффективности работы, существенно сокращает срок оборачиваемости капитала и повышает прибыльность производства, обеспечивает широкую доступность товара для всех потребителей, а также целевых рынков.

Типы личностей покупателей:

- апатичный покупатель - ничего никогда не покупает, пессимистичен и равнодушен;
- целеустремленный покупатель – точно знает, что хочет, какого качества и преимущества ждет от товара;
- покупатель-аналитик – главный фактор для него - тщательность;
- покупатели, жаждущие общения, – это люди, ориентированные на общение;
- жесткий покупатель – они прямолинейны, нетерпеливы, их первостепенная забота – получение результата;
- коммуникабельный покупатель – открытый человек, ему нравится работать с людьми.

Факторы воздействия производителя на покупателя:

- новизна товара и его соответствие интересам потребителя;
- возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;
- внешний вид и упаковка;
- соответствие стандартам;
- престижность и привлекательность рекламы товара;
- качество;
- цена, доступность товара;
- позитивные отличительные характеристики товара от товаров других производителей и возможность для потребителя ознакомиться с такими отличиями.

Цели стимулирования потребителей

Стратегические	Специфические	Разовые
Увеличить число потребителей	Ускорить продажу наиболее выгодного товара	Извлечь выгоду из ежегодных праздников
Увеличить количество товаров, купленных одним и тем же покупателем	Повысить оборачиваемость товара	Воспользоваться отдаленной благоприятной возможностью (годовщина создания фирмы, открытие нового филиала)
Увеличить оборот до показателей, намеченных в плане маркетинга	Избавиться от излишних запасов	Поддержать рекламную компанию
Достигнуть показателей плана продаж	Придать регулярность сбыту сезонного товара	
	Оказать противодействие конкурентам	

Контролируемые компетенции: ОК-3, ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы. Представляемая информация не систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Отсутствуют ошибки в представляемой информации. Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений. 91-100 баллов;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Не более 2 ошибок в представляемой информации. Ответы на вопросы полные и/или частично полные. 76-90 баллов;

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна, использовано 1-2 профессиональных термина. 3-4 ошибки в представляемой информации. Только ответы на элементарные вопросы. 61-75 баллов;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы. Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины Больше 4 ошибок в представляемой информации. Нет ответов на вопросы. 50-60 баллов;

Темы для круглого стола

(дискуссии, полемики, диспута, дебатов):

Тема 2. Условия функционирования малого бизнеса

1. Экономические, социальные, правовые и др. условия.
2. Развитие малого бизнеса в России. Этапы развития.
3. Нормативные документы, регламентирующие деятельность малых предприятий
4. Характерные черты предпринимательской деятельности в современных условиях.
5. Современные проблемы развития предпринимательской деятельности за рубежом.
6. Роль и значение современного бизнеса в экономике Российской Федерации.
7. Предпринимательская идея и ее значение в современном бизнесе.

Контролируемые компетенции: ОК-3, ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся если: содержание ответа в целом соответствует теме задания. В ответе отражены все дидактические единицы, предусмотренные заданием. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно - терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки. Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики;

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если содержание ответа не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени. Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок - практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно - терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны;

Разноуровневые задачи:

3 Задания творческого уровня

Задача (задание) 1

Тема 7. Инновации в малом бизнесе.

Без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоёмкости и новизны. В настоящее время мировой рынок высоких технологий составляет примерно 2 трлн долл., из которых на долю США приходится 39 %, Японии — 30 %, Германии — 16 %. В мире на одного ученого приходится 10 менеджеров, которые отбирают перспективные научно-технические достижения, своевременно патентуют изобретения, занимаются продвижением наукоемких товаров на рынок. В нашей стране на 10 ученых приходится один менеджер. В результате при наличии на внешнем рынке до 10 % высокотехнологичных товаров организовать их продажу на внешнем рынке весьма сложно. В российской науке из 100 направлений исследований 17 опережают мировой уровень. По ним разрабатываются проекты с детальными бизнес-планами, которые предполагают выход на мировой рынок. Имеются еще 22 направления с возможностью через несколько лет выйти на мировой уровень конкурентоспособности. Однако из-за ограниченности бюджетных средств государственная поддержка российской науки распространяется только на 17 направлений. К ним относятся: биотехнологии на основе биоинженерии, разработка атомной и космической техники, биосовместимых фармацевтических препаратов, систем искусственного интеллекта и виртуальной реальности, рекомбинантных вакцин, сверхтвердых материалов, мембран, катализаторов, электронноионноплазменные технологии и др.

Резкое снижение объемов инвестиций в обновление основных фондов и слаборазвитое государственное регулирование поддержки инновационной деятельности привело к спаду инновационной активности в стране в целом. При этом изменилась структура инвестиций: в структуре затрат на инновации ведущую роль стали играть собственные средства — 77 %, выросла доля иностранных инвестиций — до 10 %, при этом бюджетные ассигнования сократились до 3 %. Остальные финансовые ресурсы привлекались на условиях кредитования. Вместе с тем заметную роль в оживлении инновационной активности российских предприятий сыграли дезинтеграционные процессы, связанные с формированием малых организационных структур в сфере инновационного бизнеса, учитывая тот факт, что 90 % промышленной продукции выпускается предприятиями с достаточно высокой численностью работающих. Такие организации (в основном внедренческие) специализируются на выпуске небольших партий новой продукции по имеющимся патентам на изобретения, полезным моделям. Таким образом, по данным прогноза без коренного изменения отношения к инновационной сфере на всех уровнях принятия решений в ближайшее время существенный рост инновационной активности промышленных предприятий не ожидается.

Вопросы: 1. Почему Россия, несмотря на высокий научный и инновационный потенциал, уступает многим странам на рынке высоких технологий и инноваций?

2. Какие шаги могли бы предпринять российские промышленники и предприниматели для «завоевания» рынка инноваций?

3. Чем характеризуется современная ситуация на рынке высоких технологий и каковы приоритеты развития научно-технического прогресса?

4. Какие организационно-экономические нововведения способствуют росту инновационной активности и предпринимательства в стране?

Тема 8. Инвестиции и малый бизнес.

Задача 1. Станок стоит 200 тыс. руб. и будет использоваться в течение 3 лет, после чего подлежит списанию и продаже. Какая по оценке предпринимателя, ожидаемая отдача от станка по годам составит?

Задача 2. На предприятии осуществлены реконструкция и техническое перевооружение производства, на проведение которых было израсходовано 5 млн. руб. в результате этого денежные поступления по годам за расчетный период составили: 1 год – 1,2 млн. руб.; 2 год – 1,8 млн. руб.; 3 год – 2,0 млн. руб.; 4 год – 2,5 млн. руб.; 5 год – 1,5 млн. руб. Ставка дисконта составляет 20% годовых. Определите срок окупаемости с использованием дисконтированных поступлений и без учета дисконтированных поступлений.

Задача 3. Компания приобрела оборудование на сумму 400000 руб. и планирует получить в первый год чистые денежные притоки в первый год – 50000 руб., во второй год – 150000 руб., в третий год – 200000 руб. Требуемая норма прибыли – 14%. Определите NPV, PP.

Задача 4. На основе бизнес-плана установлено, что для реализации проекта требуются инвестиции в размере 80 млн. руб. Чистые денежные притоки по годам составили: 1-й год – 40 млн. руб., 2-й год – 45 млн. руб., 3-й год – 50 млн. руб., 4-й год – 45 млн. руб. Ставка дисконта составляет 30%. На основе расчета показателей NPV, PI сделайте вывод об экономической целесообразности реализации данного проекта.

Задача 5. Компания владеет фабрикой, оборудование которой требует модернизации. Первоначальные затраты составляют 4 млн. руб. Через три года денежные притоки должны составить 5, 8 млн. руб. Требуемая норма прибыли 10%. Определите NPV, PI и PP.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями;
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Качество оформления работы имеет недостаточный уровень;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Качество оформления работы имеет недостаточный уровень.

Темы эссе (рефератов, докладов, сообщений)

Тема 5. Современные формы организации малого бизнеса

Темы для подготовки докладов:

- 1.. Традиционные формы организации бизнеса
2. Корпорация как наиболее сложная и значимая хозяйствующая форма бизнеса
- 3.. Выбор организационно-правовой формы малого предпринимательства
4. Франчайзинг как способ организации и развития малых фирм
5. Лизинг и его разновидности.

Тема 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса

Приведите примеры использования различных источников финансирования предприятий малого бизнеса, сформулируйте различия между заемными и привлеченными средствами. Определите критерии, которые можно было бы, по вашему мнению, использовать при выборе того или другого источника финансирования. Ответ оформите в виде эссе.

1. Предпринимательский капитал: сущность, методы накопления и использования.
2. Роль банковского кредита в финансировании деятельности предприятия.
3. Особенности проведения лизинговых операций в Российской Федерации.
4. Проблемы организации финансового планирования на предприятии.
5. Кредитование юридических лиц в России: новые риски и возможности.

Вопросы, для проведения опроса

Тема 10. Страхование малого бизнеса

Вопросы к теме:

1. Риски предприятий малого и среднего бизнеса и управление ими
2. Виды рисков в предпринимательской деятельности
3. Виды страхования малого бизнеса
4. Страхование имущества малого бизнеса
5. Страхование от простоев производства
6. Страхование персонала
7. Определение тарифной ставки и страховой премии

Тема 11. Управление персоналом предприятий малого бизнеса

Вопросы к теме:

1. Кадровое обеспечение предпринимательских организаций.
2. Мотивация труда управленческого персонала.
3. Совершенствование мотивации труда у сотрудников коммерческого предприятия.
4. Маркетинг персонала как инструмент эффективной работы с персоналом и развития предприятия в условиях рыночных взаимоотношений.
5. Проблемы управления персоналом в малом бизнесе.
6. Критерии подбора персонала на предприятиях малого бизнеса.
7. Принципы эффективного управления персоналом.
8. Оценка результатов работы персонала.

Тема 12. Государственная поддержка малого бизнеса.

Вопросы к теме:

1. Масштабы развития малого бизнеса в современной России и его вклад в оздоровление экономики.
2. Кредитование как одна из важнейших проблем малого бизнеса в России.

3. Опыт финансово-кредитной поддержки малого бизнеса со стороны государства через прямые и гарантированные займы.
4. Развитие малого бизнеса в посреднической сфере и отраслях, не требующих значительных капитальных вложений.
5. Три системы налогообложения предприятий малого бизнеса.
6. Государственная поддержка малого бизнеса в промышленно развитых странах.
7. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России.

Контролируемые компетенции: ОК-3, ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала;
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся выполнил задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала.

Тестовые задания

Тема 3. Организация собственного дела

1. Основные принципы, которыми должен пользоваться предприниматель:

- а) правильный выбор стратегии
- б) быстро адаптироваться к требованиям рынка
- в) не бояться конкурентов
- г) диверсифицировать производство
- д) не воздействовать на рынок

2. Функции малого предпринимательства:

- а) обеспечивают мобильность на рынке
- б) увеличивают количество бедных
- в) формируют средний класс
- г) формируют предпринимательскую среду
- д) производят богатых
- е) создают конкуренцию
- ж) заполняют пустые рыночные ниши

3. Основные этапы создания малого предприятия:

- а) подготовительный
- б) функциональный
- в) регистрационный
- г) организационный

4. С какой целью предприятие разрабатывает свой товарный знак?

- а) Для отличия своих товаров от товаров конкурентов.
- б) Для украшения товаров.
- в) Для того, чтобы поместить на упаковке товаров.

5. Причины прекращения деятельности предприятия:

- а) убыточность производства;
- б) реализация предпринимательских способностей;
- в) отсутствие или резкое падение спроса на выпускаемую продукцию.

6. В учредительных документах юридического лица должны определяться:

- а) наименование юридического лица;
- б) порядок управления деятельностью;
- в) местонахождение юридического лица;
- г) местонахождение промышленного предприятия.

7. Юридическое лицо:

- а) отвечает по своим обязательствам своим имуществом;
- б) может не иметь фирменного наименования;
- в) имеет право предъявлять иски и выступать в суде в качестве ответчика.

8. Какой документ не является учредительным?

- а) Устав.
- б) Учредительный договор.
- в) Бизнес-план.

9. Укажите наиболее правильный набор элементов фирменного стиля предприятия:

- а) логотип, девиз, товарный знак;
- б) товарный знак, логотип;
- в) девиз, товарный знак, логотип, фирменные цвета.

10. Унитарное предприятие:

- а) наделено правом собственности на закрепленное за ним имущество;
- б) имеет неделимое имущество, находящееся в государственной собственности;
- в) имеет неделимое имущество, находящееся в муниципальной собственности.

11. Промышленно-производственный персонал:

- а) фактически работающий на предприятии;
- б) только занятый в производственной деятельности основных цехов;
- в) занятые в производственной деятельности и обслуживании производства работники основных и вспомогательных цехов.

12. Списочный состав работников предприятия:

- а) фактически работающий на предприятии;
- б) только занятый в производственной деятельности основных цехов;
- в) работники, принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью.

Контролируемые компетенции: ОК-3, ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания:

- оценка «отлично» ставится при условии овладения материалом рабочей программы в полном объеме; усвоения не только теоретической части дисциплины, но и умения производить экономические расчеты.

Оценка «хорошо» ставится в случае, когда теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, компетенции сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется применять экономические методы для оценки изучаемых явлений и процессов.

Студент получает «удовлетворительно» в случае частичного овладения теоретическим материалом рабочей программы некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо с низким качеством выполнения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые общекультурные компетенции не сформированы, практические задания не выполнены.

Вопросы к зачету с оценкой

1. Малый бизнес в современных условиях.
2. Особенности формирования малого бизнеса.
3. Опыт функционирования малого бизнеса в разных странах.
4. Развитие малого бизнеса в России. Этапы развития.
5. Нормативные документы, регламентирующие деятельность малых предприятий
6. Порядок создания нового предприятия.
7. Разработка технико-экономического обоснования.
8. Бизнес-план. Структура бизнес-плана.
9. Управление новым предприятием.
10. Риски в деятельности предприятия малого бизнеса.
11. Производственная деятельность: инновационная, научно-техническая, информационная. Факторы производства.
12. Современные формы организации малого бизнеса.
13. Лицензирование деятельности малых предприятий.
14. Регистрация предприятий малого бизнеса. Организационно – правовые формы предприятий.
15. Менеджмент в малом бизнесе. Современные подходы к управлению. Основные черты современного управления.
16. Формирование структуры малого предприятия.
17. Факторы, определяющие специфику маркетинга на малых предприятиях. Маркетинговая деятельность малого предприятия.
18. Особенности разработки маркетинговой стратегии малого предприятия.
19. Понятие инноваций. Сущность инноваций. Инновационный потенциал малого бизнеса.
20. Технопарки. Источники финансирования нововведений в малом бизнесе.
21. Понятие и сущность инвестиций. Виды инвестиций.
22. Инвестиции и основные методы оценки инвестиционных проектов.
23. Инвестирование в человеческий капитал в МБ.
24. Специфика финансирования и кредитования малого бизнеса.
25. Взаимодействие предприятий с банками. Основные приоритеты финансовой поддержки малого бизнеса.
26. Финансирование инвестиционных проектов.

27. Особенности страхования малого бизнеса.
28. Особенности управления персоналом на малом предприятии.
29. Государственная поддержка малого бизнеса.
30. Проблемы развития малого бизнеса в России. Перспективы развития малого бизнеса в России.