

СОГЛАСОВАНО
Заведующий выпускающей
кафедрой
Экономика и организация
АПК

уч. ст., уч. зв.

Шобдоева Н.В._____
ФИО

подпись

« _ » _____ 20 _ г.

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического
факультета

уч. ст., уч. зв.

Баниева М.А._____
ФИО

подпись

« _ » _____ 20 _ г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

дисциплины (модуля)

Б1.В.ДВ 03.02 Экономика малого бизнеса

**Направление подготовки
38.03.01 Экономика**

**Направленность (профиль)
Экономика предприятия
бакалавр**

ВВЕДЕНИЕ

1. Оценочные материалы по дисциплине (модулю) являются обязательным обособленным приложением к Рабочей программе дисциплины (модуля) и представлены в виде оценочных средств.
2. Оценочные материалы является составной частью нормативно-методического обеспечения системы оценки качества освоения обучающимися указанной дисциплины (модуля).
3. При помощи оценочных материалов осуществляется контроль и управление процессом формирования обучающимися компетенций, из числа предусмотренных ФГОС ВО в качестве результатов освоения дисциплины (модуля).
4. Оценочные материалы по дисциплине (модулю) включают в себя:
 - оценочные средства, применяемые при промежуточной аттестации по итогам изучения дисциплины (модуля);
 - оценочные средства, применяемые в рамках индивидуализации выполнения, контроля фиксированных видов ВАРО;
 - оценочные средства, применяемые для текущего контроля;
5. Разработчиками оценочных материалов по дисциплине (модулю) являются преподаватели кафедры, обеспечивающей изучение обучающимися дисциплины (модуля), в Академии. Содержательной основой для разработки оценочных материалов является Рабочая программа дисциплины (модуля).

Перечень видов оценочных средств

Перечень вопросов к экзамену
Комплект контрольных вопросов для проведения устных опросов,
Темы рефератов,
Кейс-задачи,
Комплект заданий для деловой игры,
Комплект тестовых заданий

Средства для промежуточной аттестации по итогам изучения дисциплины

Нормативная база проведения промежуточной аттестации обучающихся по результатам изучения дисциплины:
Экономика малого бизнеса

1) действующее «Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА»

Основные характеристики промежуточной аттестации обучающихся по итогам изучения дисциплины (модуля)

1	2
Цель промежуточной аттестации -	установление уровня достижения каждым обучающимся целей обучения по данной дисциплине
Форма промежуточной аттестации -	Экзамен
Место экзамена в графике учебного процесса:	1) подготовка к экзамену и сдача экзамена осуществляется за счёт учебного времени (трудоемкости), отведённого на экзаменационную сессию для обучающихся, сроки которой устанавливаются приказом по академии 2) дата, время и место проведения экзамена определяется графиком сдачи экзаменов, утверждаемым деканом факультета (директором института)
Форма экзамена -	(Письменный, устный)
Процедура проведения экзамена -	представлена в оценочных материалах по дисциплине
Экзаменационная программа по учебной дисциплине:	1) представлена в оценочных материалах по дисциплине 2) охватывает все разделы дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Тестовые задания

Тема. Бизнес-планирование

1. Процесс формирования предприятием цен на свои товары включает

- А) четыре этапа;
- Б) пять этапов;
- В) шесть этапов;
- Г) семь этапов

2. Функции цены (установите соответствие):

- А) информационная;
- Б) распределительная;
- В) измерительная функция;
- Г) регулирующая функция.

1. с помощью цен измеряются относительные ценности ресурсов и товаров, результаты коммерческой деятельности фирмы.
2. проявляется в движении, распределении ресурсов и товаров и услуг между экономическими субъектами.
3. цена на товары служит информацией о конъюнктуре рынка, а также характеризует затраты на производство и реализацию продукции.
4. посредством цены происходит распределение части дохода между отраслями экономики, формами собственности, социальными группами населения.

3. Посредством цены осуществляется перелив капитала из одного сектора экономики в другой – это:

- А) Ориентирующая функция цены;
- Б) Функция рационального размещения производства;
- В) Регулирующая функция цены;
- Г) Стимулирующая функция цены

4. Методы ценообразования (установите соответствие):

- А) затратный;
- Б) агрегатный;
- В) структурной аналогии.

1. заключается в определении структуры себестоимости на основе статистического материала по однотипной продукции;
2. используется для определения цены на продукцию, состоящую из отдельных конструктивных элементов (деталей, узлов), стоимость каждого из которых известна;
3. сущность состоит в определении цены посредством суммирования всех затрат на производство единицы продукции и добавления нормы прибыли.

5. Методы ценообразования (установите соответствие):

- А) метод удельной цены;
- Б) балловый метод;
- В) корреляционно-регрессионный метод.

1. используется, когда цена зависит от многих параметров качества, в том числе таких, которые не поддаются количественному соизмерению;
2. суть данного метода выражается в существенной зависимости цен от изменения параметров качества;
3. используется для определения цены на товары, которые могут быть более полно охарактеризованы одним из основных качественных параметров.

6. Суть этого метода ценообразования состоит в том, что собираются несколько управляющих, которые высказывают свои соображения об уровне цен и принимают предложение того, кто сумеет убедить всех

- А) метод структурной аналогии;
- Б) балловый метод;
- В) метод закрытых торгов;
- Г) метод метания стрелок или мозговых атак

7. Суть данного метода выражается в существенной зависимости цен от изменения параметров качества

- А) метод осязаемой ценности товара;
- Б) метод следования за лидером;
- В) метод закрытых торгов;
- Г) корреляционно-регрессионный метод

8. Стратегии дифференцированного ценообразования (установите соответствие):

- А) стратегия «скидки на втором рынке»;
- Б) стратегия «периодические скидки»;
- В) стратегия «случайные скидки».

1. фирма предлагает один и тот же товар для различных слоев потребителей или на других рынках по различным ценам;
2. потребителям предоставляются скидки в силу их информированности.
3. предполагает разнообразие цен в зависимости от временного фактора;

9. Стратегии конкурентного ценообразования (установите соответствие):

- А) стратегия внедрения на рынок;
- Б) стратегия снятия сливок;
- В) стратегия конкурентных цен;
- Г) стратегия сигнализирования ценами.

1. в основе этой стратегии лежит зависимость цены от уровня качества. Потребитель считает, что более низкие цены соответствуют более низкому качеству товаров.
2. стратегия используется, когда фирму вполне устраивают цены конкурентов. В этом случае цены устанавливаются в зависимости от спроса и уровня качества.
3. стратегия предполагает установление низких цен, способствующих привлечению большого числа покупателей и завоеванию большей доли рынка.
4. стратегия предполагает установление относительно высоких цен, которые характеризуют повышенное качество или престижность товара.

10. Эта стратегия предполагает установление цен на дополняющие товары, которые могут быть использованы только с основными товарами

- А) стратегия конкурентных цен;
- Б) стратегия имиджа;
- В) стратегия «периодические скидки»;
- Г) стратегия установления цен на обязательные товары

Тема. Разработка и совершенствование системы управления продажами малого предприятия

1. Процесс формирования предприятием цен на свои товары включает

- А) четыре этапа;
- Б) пять этапов;
- В) шесть этапов;
- Г) семь этапов

2. Функции цены (установите соответствие):

- А) информационная;
- Б) распределительная;
- В) измерительная функция;
- Г) регулирующая функция.

1. с помощью цен измеряются относительные ценности ресурсов и товаров, результаты коммерческой деятельности фирмы.
2. проявляется в движении, распределении ресурсов и товаров и услуг между экономическими субъектами.
3. цена на товары служит информацией о конъюнктуре рынка, а также характеризует затраты на производство и реализацию продукции.
4. посредством цены происходит распределение части дохода между отраслями экономики, формами собственности, социальными группами населения.

3. Посредством цены осуществляется перелив капитала из одного сектора экономики в другой – это:

- А) Ориентирующая функция цены;
- Б) Функция рационального размещения производства;
- В) Регулирующая функция цены;
- Г) Стимулирующая функция цены

4. Виды цен (установите соответствие):

- А) цена базисная;
- Б) цена демпинговая;
- В) цена льготная;
- Г) цена монополияная.

1. цена, устанавливаемая монополиями выше или ниже рыночных цен.
2. используется для определения цены фактически поставленного товара, когда свойства последнего отличаются от оговоренных в контракте.
3. цена экспортного товара, установленная ниже его "нормальной стоимости" или стоимости аналогичного товара.
4. цена, устанавливаемая на определенные товары, услуги для отдельных потребителей ниже экономически обоснованного уровня цен.

5. Деятельность, обеспечивающая передачу информации о товаре или предприятии потребителям – это:

- А) маркетинговые коммуникации;
- Б) интегрированные маркетинговые коммуникации;
- В) коммуникации

6. Постоянно поддерживаемые направленные коммуникации с отдельными потребителями или фирмами, имеющими очевидные намерения покупать определенные товары – это:

- А) паблик рилейшнз;
- Б) реклама;
- В) директ-маркетинг

7. Установите соответствие между основными составляющими ИМК и их целями:

- А) реклама;
- Б) сейлз промоушн;
- В) паблик рилейшнз;
- Г) директ-маркетинг.

1. достижение высокой общественной репутации фирмы;
2. установление долгосрочных двухсторонних коммуникаций между производителем и потребителем;
3. создание образа фирмы, товара, достижение осведомленности о них потенциальных покупателей;
4. побуждение к совершению покупок, стимулирование работы товаропроизводящей сети;

8. Использование комплекса ИМК имеет четкие пространственные, временные границы и проходит в целях единообразного звучания всех коммуникаций – это:

А) принцип ИМК; Б) одно из преимуществ метода ИМК; В) задача ИМК

9. Установите соответствие между видами маркетинговых коммуникаций и их носителями:

А) рекламные коммуникации;

Б) стимулирование сбыта;

В) личные продажи;

Г) связи с общественностью

1. конкурсы;

2. наружные средства рекламы;

3. пресс-конференции;

4. торговый персонал

10. Установите соответствие между видами маркетинговых коммуникаций и их носителями:

А) связи с общественностью

Б) прямой маркетинг

В) выставки, ярмарки;

Г) незапланированные коммуникации

1. атмосфера торгового зала

2. локальная реклама

3. сцена

4. почтовая рассылка

Тема. Государственное регулирование малого бизнеса

1. Государственная поддержка частного предпринимательства - это

А) комплекс государственных мер по стимулированию развития частного предпринимательства;

Б) комплекс государственных мер по сокращению развития частного предпринимательства;

В) комплекс негосударственных мер по стимулированию развития частного предпринимательства;

Г) комплекс государственных мер по стимулированию развития предпринимательства

2. Налоговое регулирование осуществляется путем:

А) установления предельного уровня цен, запрещая их повышение сверх этого уровня

Б) воздействия государства на денежное обращение и объем денежной массы

В) установления тех или иных объектов налогообложения, назначения и дифференциации налоговых ставок, введения налоговых льгот, освобождения от налогов

3. Денежно-кредитное регулирование осуществляется:

А) обеспечением социальной справедливости, поддержки социально незащищенных или слабо защищенных слоев населения

Б) воздействием государства на денежное обращение и объем денежной массы.

В) возможностью распределять средства государственного бюджета по различным направлениям их расходования

4. Бюджетное регулирование заключается в:

А) установлении предельного уровня цен, запрещая их повышение сверх этого уровня

Б) возможности распределять средства государственного бюджета по различным направлениям их расходования

В) установлении тех или иных объектов налогообложения, назначения и дифференциации налоговых ставок, введения налоговых льгот, освобождения от налогов

5. Ценовое регулирование в условиях рыночной экономики заключается в:

А) воздействии государства на денежное обращение и объем денежной массы

Б) установлении предельного уровня цен, запрещая их повышение сверх этого уровня

В) обеспечении социальной справедливости, поддержке социально незащищенных или слабо защищенных слоев населения

6. Социальное регулирование со стороны государства направлено на:

А) обеспечение социальной справедливости, поддержку социально незащищенных или слабо защищенных слоев населения

Б) создание социальных гарантий, поддержание уровня условий жизни, достойных человека

В) возможности распределять средства государственного бюджета по различным направлениям их расходования

7. Экономические средства воздействия на предпринимательские отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов – это:

А) прямые методы государственного регулирования предпринимательской деятельности;

Б) косвенные методы государственного регулирования предпринимательской деятельности;

В) налоговые льготы

8. В перечень товаров и услуг, по которым органам исполнительной власти субъектов РФ предоставлено право вводить государственное регулирование тарифов и надбавок входит:

А) продукты детского питания (включая пищевые концентраты);

Б) газ, реализуемый населению;

В) социальные услуги

9. Цена, складывающаяся на товарном рынке без государственного воздействия на нее, называется:

А) регулируемая цена;

Б) свободная (рыночная) цена;

- В) демпинговая цена
10. С какого момента считается, что юридическое лицо прекратило свое существование?
- А) с момента завершения всех расчетов с кредиторами;
 - Б) с момента составления ликвидационного баланса;
 - В) с момента внесения записи о ликвидации в государственный реестр;
 - Г) с момента принятия решения учредителями о ликвидации юридического лица

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам

Комплект контрольных вопросов для проведения устных опросов

Тема. Предмет и задачи курса «Экономика малого бизнеса».

1. Предмет дисциплины основы организации малого и среднего бизнеса.
2. Экономические законы.
3. Цель и задачи дисциплины « Экономика малого бизнеса».
4. Основные методы экономических исследований.
5. Сущность малого и среднего бизнеса.
6. Роль малого и среднего бизнеса в экономике.

Тема. Организация малого бизнеса.

1. Основы создания собственного дела и его составляющие.
2. Мотивация предпринимательской деятельности.
3. Внутренние и необходимые предпосылки для создания собственного дела.
4. Предпринимательские способности.
5. Профессиональная подготовка.
6. Опыт работы.
7. Начальный капитал.
8. Планирование и проектирование новой продукции: целевое назначение и этапы.

Тема. Бизнес-планирование.

1. Сущность и значение бизнес-плана фирмы.
2. Персонал. Управление и его роль.
3. Организационная структура и ее виды.
4. Кадровая политика предприятия.
5. Производственные потоки.
6. Производственная схема.
7. Цели и стратегии маркетинга.
8. Ценообразование.
9. Каналы распространения товара.
10. Методы стимулирования продаж.
11. Организация послепродажного обслуживания клиентов.
12. Реклама.
13. Составление финансового плана предприятия и планирование основных финансовых показателей.
14. Понятие риска. Классификация рисков. Зоны риска. Методы оценки и защиты от риска.

Тема. Кадровая политика и особенности процесса кадрового планирования на малом предприятии.

1. Сущность, цели и задачи кадрового планирования.
2. Каким образом можно привлечь нужный и сократить излишний персонал без нанесения социального ущерба.
3. Содержание кадрового планирования.
4. Уровни кадрового планирования.
5. Требования к кадровому планированию.
6. Кадровый контроллинг и кадровое планирование.

Тема. Разработка и совершенствование системы управления продажами малого предприятия.

1. Теоретические аспекты управления продажами.
2. Понятие и содержание процесса продаж.
3. Понятие и этапы управления продажами.
4. Особенности управления продажами.
5. Исследование управления продажами.
6. Анализ товарооборота малого и среднего бизнеса.
7. Анализ управления продажами в компании.
8. Совершенствование управления продажами.
9. Разработка направлений по совершенствованию управления продажами в компании.
10. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Тема. Привлечение и оценка инвестиций.

1. Проведение менеджмента бизнес - процессов, для обоснования необходимости инвестиций и подтверждения доходности проекта.
2. Проведение анализа альтернативных инвестиций использующих эффективное управление проектами.
3. Поиск инвесторов, проведение презентации проекта и переговоров, выбор потенциального инвестора.
4. Подготовка переговорной документации, для различных этапов переговоров с инвесторами.
5. Реализация сделки; контроль, над выполнением инвестиционных условий.
6. Выход из инвестиционного проекта инвестора.

Тема. Государственное регулирование малого бизнеса.

1. Государственное регулирование малого бизнеса.
2. Законы регламентирующие деятельность малых предпринимателей.
3. Государственная поддержка.
4. Формы государственной поддержки малого бизнеса в развитых странах.
5. Формы канализации государственной поддержки малого бизнеса.
6. Опыт государственного регулирования малого бизнеса за рубежом.
7. Государственной программы развития и поддержки малого бизнеса.

Комплект заданий для деловой игры

Концепция игры.

Объект имитации. Дать правильный ответ на вопрос (задание) в строго отведённое время.

Сценарий. Первый этап - Исходная информация об игре. Второй этап - Распределение ролей и формирование команд, изучение инструкций игроками и правил игры, установление регламента. Третий этап - Ролевое общение внутри группы. Четвертый этап - Выступление экспертов с оценкой игры. Пятый этап - Разбор игры преподавателем

Роли. Лидер, докладчик, оппонент, провокатор, регистратор, эксперт

Ожидаемые результаты. Научить применять на практике методику подготовки устного выступления (доклада, дискуссии); выработать умение вести дискуссию; отработать процедуру задавания вопросов и ответов на них, выявив типичные недостатки и способы их устранения; освоить новые формы устных выступлений; научиться принимать коллективные решения; закрепить лекционный материал.

Тема. Привлечение и оценка инвестиций

Задание. Подготовить доклады:

1. Проведение менеджмента бизнес - процессов, для обоснования необходимости инвестиций и подтверждения доходности проекта.
2. Проведение анализа альтернативных инвестиций использующих эффективное управление проектами.
3. Поиск инвесторов, проведение презентации проекта и переговоров, выбор потенциального инвестора.
4. Подготовка переговорной документации, для различных этапов переговоров с инвесторами.
5. Реализация сделки; контроль, над выполнением инвестиционных условий.
6. Выход из инвестиционного проекта инвестора.

Кейс-задачи

Задание 1. Ситуация для анализа: Цели работодателя при подаче объявления о найме персонала

Провести маркетинг рынка специалистов в определенной сфере. Получая отклик на опубликованное объявление, компания может не только привлечь к себе кандидатов, но и уточнить свои требования к претендентам и предлагаемые им стартовые условия (уровень зарплаты, перспективы роста и т.п.).

Пополнить базу данных кандидатов (резюме или анкет специалистов). С этой целью часто публикуют объявления вновь открывающиеся компании. Особенно такой способ характерен для торговых фирм, так как текучесть кадров среди менеджеров по продажам (продавцов) в большинстве торговых компаний высока, следовательно, фирма заинтересована в постоянном притоке способных и энергичных работников. Для того чтобы собрать базу данных, компания может дать универсальное объявление со своим адресом и предоставлять возможность заполнить анкету всем желающим.

Получить консультации по интересующему фирму вопросу. Нередко менеджер по персоналу уверен, что ищет специалиста, а руководитель просто собирает информацию по бухгалтерским, правовым и подобным вопросам.

Привлечь внимание к вакансии. Лучший способ — распространить информацию о том, что компания ищет кандидата на конкретную должность. Особенно хороша для этого рекламная статья (например, об открытии филиала компании) или публикация объявления на целой полосе с логотипом. Откликнувшиеся на такую рекламу кандидаты могут не называть издание в качестве источника информации, поскольку получили ее через вторые или третьи руки

Найти нужного специалиста, не привлекая внимания к своей компании. Иногда компания не заинтересована в объявлении своей вакансии напрямую (поскольку ее сотрудники могут не быть поставлены в известность о существовании вакансии). Публикуя подобную рекламу, фирма может потерять ряд кандидатов за счет того, что не указывает свое название, торговую марку или профиль деятельности. Компании, желающие оставаться неизвестными кандидату как можно дольше, как правило, ищут претендентов через компанию-посредника.

Привлечь внимание к вакансии уже заинтересовавшей компанию (часто единственного) специалиста. Наблюдался случай, когда компания через кадровое агентство подала объявление о вакансии, зная, что интересующий ее кандидат из конкурирующей фирмы это издание читает.

Добрать дополнительных (альтернативных) кандидатов для представления руководству. Иногда рекрутер, представивший хороших кандидатов, стимулирует принятие руководством окончательного решения, оттеняя хорошего кандидата либо слишком «дорогими», либо недостаточно квалифицированными.

Вопросы:

1. Изучить цели работодателя при подаче объявления о найме персонала
2. Указать какие из перечисленных целей являются основными, а какие дополнительными

Задание 2. Ниже представлены различные ситуации, связанные с занятостью работника.

1. Работник попал под сокращение после реорганизации предприятия и изменения его организационно-правовой формы.
2. Работник уволился с предприятия по собственной инициативе и ищет работу.
3. Работник уволен в связи с сокращением Производства.
4. Работник, которому по инициативе администрации предоставлен длительный административный отпуск без оплаты.
5. Работник уволен в связи с закрытием предприятия, не выдержавшего конкурентной борьбы.
6. Работник, по собственной просьбе переведенный на сокращенный режим работы (работа на полставки).
7. Работник, получающий пособие по безработице и не ищущий работу.
8. Работница, уволившаяся с предприятия в связи с необходимостью ухода за больным членом семьи.
9. Работники, уволенные в период кризиса перепроизводства.
10. Работник, уволившийся в связи с поступлением на учебу в вуз.

Для этого отметьте в нижеприведенной таблице знаком «+» по каждой из ситуаций, имеет ли здесь место безработица и если имеет, то к какому виду она может быть отнесена.

№пп	Виды безработицы	Ситуации									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	фрикционная										
2	структурная										
3	скрытая										
4	циклическая										
5	институциональная										
6	экономическая										
7	Лицо не считается безработным										

Задание 3. Ситуация для анализа: Издания, размещающие объявления о вакансиях

В целом все издания, размещающие объявления о вакансиях, можно разделить на несколько групп:

- общие СМИ: издания, где объявления о вакансиях публикуются от случая к случаю. Они, как правило, имеют большой тираж и широкий круг читательской аудитории (общероссийские и общерегиональные издания). Из-за этого, а также высокой цены на рекламу в этих изданиях размещение объявлений о вакансиях является целесообразным только при массовом наборе специалистов невысокой квалификации;
- тематические СМИ: издания, ориентированные на профессионалов в различных областях (например, «Финансовые известия»). В них публикуются объявления о поиске специалистов в узких областях;
- издания на иностранных языках, прежде всего выходящие в Москве и Санкт-Петербурге. В них публикуются вакансии, где требованиями является знание иностранного языка. Такие издания зачастую имеют специальные периодические полосы, посвященные набору персонала;

- специализированные СМИ: издания, специализирующиеся на публикациях объявлений о найме и мини-резюме кандидатов;

- газеты бесплатных объявлений (также имеют специальные разделы, посвященные поиску персонала или работы). Однако эффективность публикации объявления в таких изданиях может быть высокой только для специалистов низкой квалификации.

Задание:

1. Привести примеры изданий, размещающих объявления о вакансиях, которые издаются в городе Улан-Удэ

2. Рассматриваемые издания классифицировать по выше указанным группам

Задание 4. Ситуация для анализа: Деятельность Международного бюро труда. Сильные и слабые стороны частных агентств по трудоустройству

Международное бюро труда в результате многолетних исследований определило следующие сильные стороны частных агентств по трудоустройству:

- сокращение времени, необходимого для заполнения вакантных рабочих мест;
- распространение информации на рынке труда о вакантных рабочих местах;
- предвидение изменений в требованиях, предъявляемых на рынке труда, и быстрая реакция с избеганием проволочек и недопущением диспропорций;
- поддержка соответствия между предложением и спросом на определенные специальности и профессии посредством применения соответствующих методов отбора и найма рабочей силы, недопущения тем самым потерь, вызываемых текучестью рабочей силы;
- удовлетворение нужд, которые в недостаточной степени удовлетворяются государственными службами занятости по причине растущей сложности спроса на специалистов того или иного профиля, и их предложения;
- связь между безработицей и постоянной занятостью, обеспеченная, прежде всего посредством временного трудоустройства, постепенный возврат лиц, впервые приступающих к трудовой деятельности, и лиц, возвращающихся к ней;
- расширение круга источников информации о возможностях занятости, повышение общего объема информации, имеющейся на рынке труда;
- сокращение времени, затрачиваемого при переходе работника с одного рабочего места на другое с использованием методов трудоустройства высвобождаемых трудящихся, способствуя тем самым усилению мобильности рабочей силы;
- предоставление профессиональной подготовки в связи с трудоустройством по кратковременному трудовому договору, тем самым способствуя сокращению разрыва между спросом и предложением на те или иные специальности.

Примеры злоупотреблений со стороны ЧАЗ:

- оставляют на произвол судьбы трудящихся, находящихся в наименее выгодном положении (молодежь, не получившая профессиональной подготовки, долговременные безработные), и занимаются лишь категориями трудящихся, которых наверняка можно трудоустроить, чтобы повысить свой торговый оборот и добиться более высокой прибыли;

- стремясь расширить свое влияние на рынке труда, всегда готовы предоставлять заказчикам специалистов требуемой квалификации, что заставляет работодателей прибегать к их услугам каждый раз, когда возникает потребность в специалистах новой ориентации, и высвобождаться от работников, не имеющих этой квалификации;

- в результате деятельности ЧАЗ компании, заинтересованные в обновлении квалификации своего персонала, могут не вкладывать средства в профессиональную подготовку или переподготовку существующего персонала, а увольнять работников, набирая через агентства уже подготовленные кадры. В результате усиливается текучесть кадров;

- когда ощущается дефицит специалистов определенной квалификации, частные агентства не заинтересованы в изменении этой ситуации, так как спрос превышает предложение и можно добиться частой ротации специалистов редкой специальности;

- для удовлетворения потребности предприятий в достижении собственной гибкости агентства по временному трудоустройству и другие частные агентства предлагают поставлять по их требованию работников только на период производственной необходимости, тогда как агентства, занимающиеся вопросами субподряда, предлагают предприятиям избавиться от некоторых функций. Таким образом, нельзя сказать, что ЧАЗ способствуют усилению стабильности занятости;

- в условиях множественности агентств информация о вакансиях является разбросанной и получить ее могут только лица, имеющие к ней доступ, что мешает применению основополагающего принципа демократии о равенстве возможностей и обращения для всех трудящихся в области занятости;

- многие агентства не дают адекватную информацию о своей деятельности государственным органам, что искажает общую картину на рынке труда.

Вопросы:

1. Какое злоупотребление со стороны частных агентств по трудоустройству оказывает влияние на процесс усиления текучести кадров?

2. Назовите основную причину, благодаря которой нельзя сказать, что частные агентства по трудоустройству способствуют усилению стабильной занятости.

3. Назовите одну из сильных сторон частных агентств по трудоустройству, которая способствует усилению мобильности рабочей силы.

Перечень вопросов к экзамену

1. Понятие «малого бизнеса» и методы науки
2. Основные экономические проблемы малого бизнеса
3. Чем объясняется рост числа малых и средних предприятий за последние годы
4. Какие виды и формы предпринимательства вы знаете
5. В чем состоит сущность производственного предпринимательства
6. Каково основное содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности
7. Что является сферой деятельности финансового предпринимательства, в чем его особенность и каково поле деятельности
8. Почему выделяют такой вид предпринимательства, как консультационная деятельность? Каковы перспективы ее дальнейшего развития
9. Какие три основных этапа включают любые консультационные проекты
10. Какие три метода консультирования вы знаете? Применяется ли в чистом виде каждый из них отдельно
11. Что представляют собой презентации, проводимые работниками консалтинговых фирм
12. В каких случаях возникает необходимость проведения занятий с персоналом клиента при выполнении консультационных услуг
13. Каково современное состояние и каковы перспективы консультационных услуг в предпринимательской деятельности в России
14. Каковы важнейшие экономические, социальные и правовые условия, необходимые для успешной деятельности в сфере малого бизнеса
15. Чем объясняется недостаточное развитие малого бизнеса в России? Каковы важнейшие резервы его роста в стране
16. Какие обязательные этапы предусматриваются в процедуре создания нового предприятия
17. Какие варианты создания собственного будущего предприятия вы знаете? Какие из них получили развитие в России
18. Что включает технико-экономическое обоснование (ТЭО) будущего предприятия
19. Что представляет собой бизнес-план? Раскройте его содержание и порядок разработки.
20. Какими показателями пользуются в международной практике при обосновании проектов
21. Что представляет собой предпринимательский риск
22. Какие виды риска вы знаете
23. Какое влияние оказывают риски на предпринимательскую деятельность
24. Какие способы уменьшения риска могут влиять на эффективность осуществляемого проекта
25. Какую роль выполняют страхование и самострахование в предпринимательской деятельности
26. Какими свойствами должно обладать лицо, принимающее решение
27. Виды организационно-правовых форм.
28. Какие факторы влияют на способы и стиль управления малым предприятием
29. Дайте краткую характеристику современных подходов к управлению организацией (предприятием)
30. Охарактеризуйте основные типы управления
31. Раскройте логику управления малым предприятием
32. Какие функции и типы структур управления вы знаете
33. На какие группы подразделяются факторы, определяющие особенности менеджмента малого бизнеса
34. Какие подходы существуют к определению качественных факторов и в чем их различие
35. В чем принципиальное различие роли предприимчивости для крупной компании и малого предприятия
36. Что характерно для малого предприятия как особого типа предпринимательской организации
37. Каковы особенности стиля и методов управления малым предприятием
38. Раскройте сущность и функции управления производством.
39. Дайте характеристику системы планирования.
40. Что такое инновации, какова их роль в малом бизнесе
41. Назовите источники инновационных идей.
42. Назовите источники финансирования малого предприятия.
43. Что такое финансовая устойчивость предприятия
44. Раскройте основные задачи управления финансовой деятельностью малого предприятия

Темы рефератов:

1. Роль малого бизнеса в экономике
2. Этапы развития малого предпринимательства в России
3. Мотивация предпринимательской деятельности
4. Методы стимулирования продаж
5. Развитие бюджетирования на предприятии.
6. Совершенствование финансового планирования на предприятии.
7. Значение финансового анализа предприятий малого бизнеса.
8. Нетрадиционные виды малого бизнеса как обеспечение условий функционирования компаний.
9. Формы государственной поддержки малого бизнеса в развитых странах.
10. Государственной программы развития и поддержки малого бизнеса в РФ

Комплект заданий для самостоятельной работы обучающихся

Тема 1. Предмет и задачи курса «Экономика малого бизнеса».

1. Основные методы экономических исследований.
2. Сущность малого и среднего бизнеса.
3. Роль малого и среднего бизнеса в экономике.

Тема 2. Организация малого бизнеса.

1. Основы создания собственного дела и его составляющие.
2. Мотивация предпринимательской деятельности.
3. Внутренние и необходимые предпосылки для создания собственного дела.

Тема 3. Бизнес-планирование.

1. Сущность и значение бизнес-плана фирмы.
2. Каналы распространения товара.
3. Составление финансового плана предприятия и планирование основных финансовых показателей.

Тема 4. Кадровая политика и особенности процесса кадрового планирования на малом предприятии.

1. Содержание кадрового планирования.
2. Уровни кадрового планирования.
3. Требования к кадровому планированию.

Тема 5. Разработка и совершенствование системы управления продажами малого предприятия.

1. Совершенствование управления продажами.
2. Разработка направлений по совершенствованию управления продажами в компании.
3. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Тема 6. Привлечение и оценка инвестиций.

1. Поиск инвесторов, проведение презентации проекта и переговоров, выбор потенциального инвестора.
2. Подготовка переговорной документации, для различных этапов переговоров с инвесторами.
3. Реализация сделки; контроль, над выполнением инвестиционных условий.

Тема 7. Государственное регулирование малого бизнеса.

1. Формы государственной поддержки малого бизнеса в развитых странах.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Критерии оценки к экзамену

Оценка «отлично» (86-100 баллов) ставится обучающемуся, обнаружившему систематические и глубокие знания учебно-программного материала, умения свободно выполнять задания, предусмотренные программой в типовой ситуации (с ограничением времени) и в нетиповой ситуации, знакомство с основной и дополнительной литературой, усвоение взаимосвязи основных понятий дисциплины в их значении приобретаемой специальности и проявившему творческие способности и самостоятельность в приобретении знаний. Студент исчерпывающим образом ответил на вопросы экзаменационного билета. Задача решена правильно, студент способен обосновать выбранный способ и пояснить ход решения задачи.

Оценка «хорошо» (71-85 баллов) ставится обучающемуся, обнаружившему полное знание учебно-программного материала, успешное выполнение заданий, предусмотренных программой в типовой ситуации (с ограничением времени), усвоение материалов основной литературы, рекомендованной в программе, способность к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей работы над литературой и в профессиональной деятельности. При ответе на вопросы экзаменационного билета студентом допущены несущественные ошибки. Задача решена правильно или ее решение содержало несущественную ошибку, исправленную при наводящем вопросе экзаменатора.

Оценка «удовлетворительно» (56-70 баллов) ставится обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, достаточном для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, знакомство с основной литературой, рекомендованной программой, умение выполнять задания, предусмотренные программой. При ответе на экзаменационные вопросы и при выполнении экзаменационных заданий обучающийся допускает погрешности, но обладает необходимыми знаниями для устранения ошибок под руководством преподавателя. Решение задачи содержит ошибку, исправленную при наводящем вопросе экзаменатора.

Оценка «неудовлетворительно» (менее 56 баллов) ставится обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, слабые побуждения к самостоятельной работе над рекомендованной основной литературой.

Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании академии без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Критерии оценивания контрольной работы тестовых заданий

Материалы тестовых заданий

Материалы тестовых заданий следует сгруппировать по темам/разделам изучаемой дисциплины (модуля) в следующем виде:

Тема (темы) / Раздел дисциплины (модуля)

Тестовые задания по данной теме (темам)/Разделу с указанием правильных ответов.

Критерии оценивания (устанавливаются разработчиком самостоятельно с учетом использования рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся)

Примерные критерии оценивания:

- отношение правильно выполненных заданий к общему их количеству

Шкала оценивания (устанавливается разработчиком самостоятельно с учетом использования рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся)

Примерная шкала оценивания:

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
86-100 баллов «отлично»	Выполнено 86-100% заданий
71-85 баллов «хорошо»	Выполнено 71-85% заданий
56-70 баллов «удовлетворительно»	Выполнено 56-70% заданий
0-55 баллов «неудовлетворительно»	Выполнено 0-56% заданий

Критерии оценивания контрольной работы темы эссе (рефератов, докладов, сообщений)

Перечень тем эссе/докладов/рефератов/сообщений и т.п.

Критерии оценивания (устанавливаются разработчиком самостоятельно с учетом использования рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся)

Примерные критерии оценивания:

- полнота раскрытия темы;
- степень владения понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины;
- знание фактического материала, отсутствие фактических ошибок;
- умение логически выстроить материал ответа;
- умение аргументировать предложенные подходы и решения, сделанные выводы;
- степень самостоятельности, грамотности, оригинальности в представлении материала (стилистические обороты, манера изложения, словарный запас, отсутствие или наличие грамматических ошибок);
- выполнение требований к оформлению работы.

Шкала оценивания (устанавливается разработчиком самостоятельно с учетом использования рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся).

Примерная шкала оценивания письменных работ:

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
86-100 баллов «отлично»	<p>Содержание работы в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов.</p> <p>Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</p> <p>Ответ четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла.</p> <p>Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики.</p> <p>Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистические обороты, манера изложения, словарный запас. Отсутствуют стилистические и орфографические ошибки в тексте.</p> <p>Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений.</p>

71-85 баллов «хорошо»	<p>Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки.</p> <p>Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов.</p> <p>Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</p> <p>Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа незначительно превышает заданные рамки при сохранении смысла.</p> <p>Продемонстрировано умение аргументированно излагать собственную точку зрения, но аргументация не всегда убедительна. Изложение лишь отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики.</p> <p>Достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала.</p> <p>Встречаются мелкие и не искажающие смысла ошибки в стилистике, стилистические штампы. Есть 1–2 орфографические ошибки.</p> <p>Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений.</p>
56-70 баллов «удовлетворительно»	<p>Содержание работы в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть фактические ошибки (25– 30%).</p> <p>Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур.</p> <p>Ошибки в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</p> <p>Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа логически разорваны, нет связей между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25–30%) отклоняется от заданных рамок.</p> <p>Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Примеры, приведенные в ответе в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам.</p> <p>Текст работы примерно наполовину представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. Обилие ошибок в стилистике, много стилистических штампов. Есть 3–5 орфографических ошибок.</p> <p>Работа выполнена не очень аккуратно, встречаются помарки и исправления.</p>
0-55 баллов «неудовлетворительно»	<p>Содержание ответа не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени.</p> <p>Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов.</p> <p>Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок – практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны.</p> <p>Ответ представляет собой сплошной текст без структурирования, нарушена заданная логика. Части ответа не взаимосвязаны логически. Нарушена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа более чем в 2 раза меньше или превышает заданный. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины.</p> <p>Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.</p> <p>Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны.</p> <p>Текст ответа представляет полную кальку текста учебника/лекций. Стилистические ошибки приводят к существенному искажению смысла. Большое число орфографических ошибок в тексте (более 10 на страницу).</p> <p>Работа выполнена неаккуратно, с обилием помарок и исправлений. В работе один абзац и больше позаимствован из какого-либо источника без ссылки на него.</p>
Критерии оценивания контрольной работы участия обучающегося в активных формах обучения (доклады, выступления на семинарах, практических занятиях и пр.):	
Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
86-100 баллов «отлично»	<p>Полное раскрытие вопроса; указание точных названий и определений; правильная формулировка понятий и категорий; самостоятельность ответа, умение вводить и использовать собственные классификации и квалификации, анализировать и делать собственные выводы по рассматриваемой теме; использование дополнительной литературы и иных материалов и др.</p>
71-85 баллов «хорошо»	<p>Недостаточно полное, по мнению преподавателя, раскрытие темы; несущественные ошибки в определении понятий, категорий и т.п., кардинально не меняющих суть изложения; использование устаревшей учебной литературы и других источников</p>
56-70 баллов «удовлетворительно»	<p>Отражение лишь общего направления изложения лекционного материала и материала современных учебников; наличие достаточного количества несущественных или одной - двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т. п.; использование устаревшей учебной литературы и других источников; неспособность осветить проблематику учебной дисциплины и др.</p>

0-55 баллов «неудовлетворительно»	Темы не раскрыта; большое количество существенных ошибок; отсутствие умений и навыков, обозначенных выше в качестве критериев выставления положительных оценок и др.
-----------------------------------	--

ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ

Ведомость изменений

№ п/п	Вид обновлений	Содержание изменений, вносимых в ОПОП	Обснвание изменений
1			
2			
3			
4			
5			
6			