

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Викторовна

Должность: Исполняющий обязанности проректора по образовательной деятельности

Дата подписания: 18.06.2024 12:39:29

Уникальный программный ключ:

d8c9010a2424298dd45a7673211823493a115dbe

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение инклюзивного высшего образования  
«Московский государственный  
гуманитарно-экономический университет»  
(ФГБОУ ИВО «МГГЭУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.ДЭ.03.01 ЭКОНОМИКА МАЛОГО БИЗНЕСА**

наименование практики

**38.03.02 Менеджмент**

шифр и наименование направления подготовки

**Управление малым бизнесом**

направленность (профиль)

Разработчик: МГГЭУ, старший преподаватель кафедры управления и предпринимательства Бабанова Е.М.

Бабанова  
подпись

Е.М. Бабанова  
И.О. Фамилия

«20» февраля 2023 г.  
Дата

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры управления и предпринимательства

(протокол № 6 от «20» февраля 2023 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ  
(протокол № 3 от «26 » апреля 2023 г.)

Начальник учебно-методического управления

И.Г. Дмитриева  
«26» апреля 2023 г.

Начальник методического отдела

Д.Е. Гагашенко  
«26» апреля 2023 г.

И.о. декана факультета

М.М. Шабалиева  
«26» апреля 2023 г.

## Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств.....
2. Перечень оценочных средств.....
3. Описание показателей и критериев оценивания 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»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК-9. Способен осуществлять предпринимательскую деятельность, формировать новые бизнес-модели	ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.
	ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.
	ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ<sup>1</sup>

Таблица 2

№	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Решение 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, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.	Комплект задач (заданий)
2	Опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Тестовые задания
3	Тест	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.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
4	Деловая 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.	Материалы деловой игры

<sup>1</sup> Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

	Круглый стол	Обсуждение задач практической направленности, в котором обучающемуся предлагают обдумать и привести решение реальной ситуации	Материалы для проведения круглого стола
--	--------------	---	---

*Приведенный перечень оценочных средств при необходимости может быть дополнен.*

### 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине Экономика малого бизнеса осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.  
Таблица 3.

ПК-9	Знает				
	Недостаточный уровень	ПК-9.3-1. Недостаточно знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Малый бизнес и его роль в развитии экономики Тема 2. Условия функционирования малого бизнеса Тема 3. Организация собственного дела Тема 4. Виды малого бизнеса Тема 5. Современные формы организации малого бизнеса Тема 6. Маркетинговая деятельность малого предприятия Тема 7. Инновации в малом бизнесе Тема 8. Инвестиции и малый бизнес Тема 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса Тема 10. Страхование малого бизнеса Тема 11. Управление персоналом предприятий малого бизнеса Тема 12. Государственная поддержка малого бизнеса.	Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад
	Базовый уровень	ПК-9. 3-1 На базовом уровне знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад
	Средний уровень	ПК-9. 3-1 На среднем уровне знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад

Высокий уровень	<p><i>ПК-9. 3-1</i>  На высоком уровне знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности</p>	<p>Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа</p>		<p>Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад</p>
	Умеет			
Недостаточный уровень	<p><i>ПК-9. У-1</i>  Недостаточно умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям</p>	<p>Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа</p>	<p>Тема 1. Малый бизнес и его роль в развитии экономики  Тема 2. Условия функционирования малого бизнеса  Тема 3. Организация собственного дела  Тема 4. Виды малого бизнеса  Тема 5. Современные формы организации малого бизнеса  Тема 6. Маркетинговая деятельность малого предприятия</p>	<p>Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад</p>
Базовый уровень	<p><i>ПК-9. У-1</i>  На базовом уровне умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям</p>	<p>Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа</p>	<p>Тема 7. Инновации в малом бизнесе  Тема 8. Инвестиции и малый бизнес  Тема 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса  Тема 10. Страхование малого бизнеса  Тема 11. Управление персоналом предприятий малого бизнеса  Тема 12. Государственная поддержка малого бизнеса.</p>	<p>Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад</p>
Средний уровень	<p><i>ПК-9. У-1</i>  На среднем уровне умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и</p>	<p>Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа</p>		<p>Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад</p>

		внутренним экономическим условиям			
Высокий уровень	<i>ПК-9. У-1</i> На высоком уровне умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа			Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад
	Владеет				
Недостаточный уровень	<i>ПК-9. В-1</i> Недостаточно владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа	Тема 1. Малый бизнес и его роль в развитии экономики Тема 2. Условия функционирования малого бизнеса Тема 3. Организация собственного дела Тема 4. Виды малого бизнеса Тема 5. Современные формы организации малого бизнеса Тема 6. Маркетинговая деятельность малого предприятия Тема 7. Инновации в малом бизнесе Тема 8. Инвестиции и малый бизнес Тема 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса Тема 10. Страхование малого бизнеса Тема 11. Управление персоналом предприятий малого бизнеса Тема 12. Государственная поддержка малого бизнеса.	Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад	
Базовый уровень	<i>ПК-9. В-1</i> На базовом уровне владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа			Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад
Средний уровень	<i>ПК-9. В-1</i> На среднем уровне владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа			Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад

	Высокий уровень	<i>ПК-9. В-1</i> На высоком уровне владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	Лекционные занятия, в том числе интерактивные лекции, практические занятия, в том числе работа в малых группах, самостоятельная работа		Опрос, тест, деловая игра, круглый стол, решение задач, доклад
--	-----------------	---	--	--	--

## **4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания**

### **Методические рекомендации по подготовке к опросу**

Одной из форм самостоятельной работы студентов является подготовка к устному опросу. Для подготовки к опросу студенту рекомендуется изучить лекционный материал, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов по соответствующей теме.

Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с научной и методической литературой. При подготовке к опросу студентам рекомендуется обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам.

### **Методические рекомендации по подготовке доклада**

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развёрнутое изложение определённой темы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
6. Композиционное оформление доклада.
7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
8. Выступление с докладом.

### **Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям и выполнению практического задания**

Одной из важных форм самостоятельной работы по дисциплине является подготовка к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы и план практического занятия,
- определить место темы занятия в общем содержании, ее связь с другими темами;
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- после ознакомления с теоретическим материалом ответить на вопросы по теме курса;
- продумать пути и способы решения проблемных вопросов;
- продумать развернутые ответы на предложенные вопросы темы, опираясь на лекционные материалы, расширяя и дополняя их данными из учебников, дополнительной литературы.

В ходе практического занятия необходимо выполнить практическое задание, а затем объяснить методику его решения.

### **Методические рекомендации по выполнению кейс-задания**

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 расчета налогового бремени организации;  
 - формирование у студентов навыков оптимизации налогообложения и разработки эффективной налоговой политики;

- повышение мотивации студентов к обучению и профессиональному развитию.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной работы студентов.

Этапы выполнения кейс-задания и рекомендации студентам

№	Этапы выполнения кейса	Рекомендации студентам
1	Знакомство с содержанием кейса	Определить цель и задачи кейса
2	Поиск исходной информации для решения кейса	В качестве исходной информации рекомендовано использовать отчетные данные организации
3	Определение последовательности решения кейса	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обосновать последовательность расчета основных налогов, уплачиваемых организацией</li> <li>2. Обосновать применяемую методику оценки налогового бремени организации</li> </ol>
4.	Решение кейса	Проведение расчета всех уплачиваемых организацией налогов, провести расчет налогового бремени
5	Оценка полученных результатов	По результатам расчета необходимо сделать выводы
6	Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности организации	На основании выводов рекомендовано разработать соответствующие пути снижения налоговой нагрузки организации
7	Презентация выполненных заданий	<p>Рекомендовано использовать письменный отчет-презентация.</p> <p>Письменный отчет-презентация требует проявления таких качеств, как умение подготовить текст, точно и аккуратно составить отчет, не допустить ошибки в расчетах и т.д.</p> <p>При подготовке отчета по кейс-заданию следует придерживаться следующей структуры:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оглавление</li> <li>2. Введение. Во введении дать краткую характеристику анализируемой организации, выбранной методике оценки налогового бремени</li> <li>3. Основная часть. Провести анализ налоговой нагрузки организации и обосновать пути ее снижения</li> <li>4. Заключение.</li> <li>5. Библиография</li> </ol> <p>Общий объем отчета по кейс-заданию составляет 10-12 стр. формата А4, включая титульный лист и библиографию.</p>
8	Подведение итогов. Оценка выполнения кейс-задания	<p>Примерными критериями оценки выполнения кейс-задания являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• умение провести расчет налоговой нагрузки организации</li> <li>• уровень аргументации, способность правильно делать выводы по результатам расчета;</li> <li>• способность принимать эффективные управленческие решения;</li> <li>• качество оформления отчета.</li> </ul>

### **Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий**

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

**К первой** группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

**Вторую** группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

**Третья** группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

**В четвертой** группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;
- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

### **Методические рекомендации по подготовке к деловой игре**

Преподаватель - руководитель игры заранее, за несколько дней до ее проведения собирает учебную группу и разъясняет студентам цель, задачи, условия, процедуру, время и место ее проведения, характер подготовительной работы к ней. Необходимо, чтобы студенты имели на руках сценарий деловой игры и предварительно внимательно прочитали его.

С участием студентов тщательно прорабатываются основные характеристики и особенности предлагаемых ролей. Студенты могут предложить ввести в игру новые роли, а также внести соответствующие коррективы в предложенную для обсуждения ситуацию. С участием преподавателя и студентов подбираются (назначаются) ключевые фигуры игры. Приветствуется самовыдвижение студентов на роли.

Студентам, играющим роли, следует заблаговременно ознакомиться с необходимыми материалами, которые могут потребоваться в ходе деловой игры.

Можно рекомендовать студентам предварительно подготовить тезисы выступлений (докладов), проект решения, вопросы к участникам и использовать их в ходе игры.

Непосредственно перед проведением игры преподаватель проверяет готовность студентов к игре, в случае необходимости консультирует их, оказывает помощь. При этом он ориентирует студентов, чтобы деловая игра носила дискуссионный, творческий характер с активным участием всей учебной группы.

## 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.





Рис. 1. Факторы успеха малого бизнеса

## **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: ПК-9

Критерии оценки (в баллах):

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он активно участвует в деловой игре, берет на себя инициативу, организует других участников игры, аргументированно обосновывает свои предложения, корректен в общении, демонстрирует грамотные коммуникативные навыки;
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он достаточно активен, поддерживает инициативу других участников игры, может обосновать свои предложения, демонстрирует хорошие коммуникативные навыки;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он пассивен, мало участвует в процессе обсуждения поставленной задачи, пытается обосновать свои предложения, но при этом недостаточно аргументировано, допускает коммуникационные ошибки;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он практически не участвует в игре, отстраняется от принятия решения, не демонстрирует свои коммуникативные навыки, не способен предложить какое-либо решение и его аргументировать.

**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.

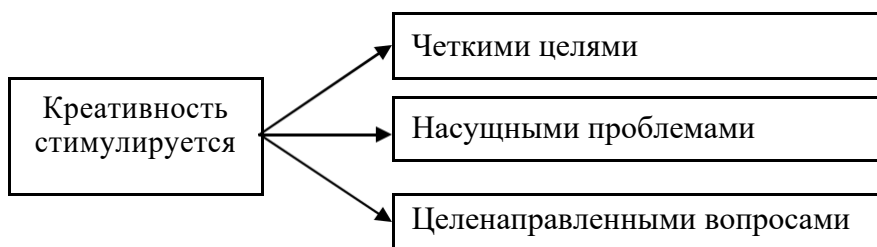


Рис. 1. Факторы стимулирования креативности

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



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.

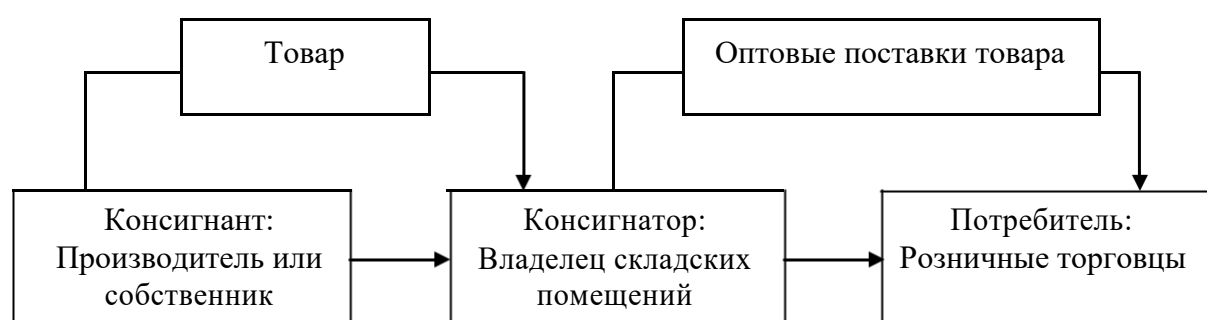


Рис. 3. Отношения производителя и потребителя с участием посредника

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.

Таблица 1

### 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: ПК-9

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания<sup>2</sup>:

- 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;

<sup>2</sup> Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

- 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: ПК-9

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания<sup>3</sup>:

- 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;

---

<sup>3</sup> Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

- 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 наукоемкости 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.; 1 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<sup>4</sup>:

- 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

---

<sup>4</sup> Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

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.

### **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:ПК-9

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания<sup>5</sup>:

- 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

---

<sup>5</sup> Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

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.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания<sup>6</sup>:

- 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.

---

<sup>6</sup> Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

## 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.

Контролируемые компетенции: ПК-9.

### Критерии оценки:

«Отлично» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным





