

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталия Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bff679172803da5b41591c3e4

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ»
(ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОСВЕЩЕНИЯ)
Экономический факультет
Кафедра экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
протокол от «13 » июня 2023 г., № 11.
И.о. заведующий кафедрой  /М.Н. Лавров/

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

По учебной дисциплине
Отраслевые технологии малого бизнеса

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль:
Управление малым бизнесом

Квалификация
Бакалавр

Формы обучения
Очная

Мытищи
2023

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
ДПК-5. Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, принимать решение о создании новых предпринимательских структур.	1. Работа на учебных занятиях. 2. Самостоятельная работа.
ДПК-6. Способен участвовать в управлении бизнес-проектом посредством применения инструментов деловой коммуникации, бизнес-анализа, а также формирования и представления бизнес-плана.	1. Работа на учебных занятиях. 2. Самостоятельная работа.

2. Описание показателей и критериев оценивания на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ДПК-5	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях. 2. Самостоятельная работа.	Знать: • признаки классификации предпринимательской деятельности; • виды предпринимательской деятельности; • сущность и роль в экономике посреднических организаций. Уметь: • определять ключевое направление развития отраслевого бизнеса; • классифицировать виды предпринимательской деятельности; правильно использовать услуги посреднических фирм в деятельности предприятия.	Устный опрос	Шкала оценивания устного опроса
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях. 2. Самостоятельная работа.	Знать: • сущность агентирования и оптового посредничества • основы коммерческого, финансового и консультативного предпринимательства; • основы частной, государственной и муниципальной предпринимательской деятельности; • виды бирж и основные биржевые операции.	Устный опрос Тест	Шкала оценивания устного опроса Шкала оценивания теста

			Уметь: • проводить операции по агентированию и оптовому посредничеству; • рассчитать коммерческие и финансовые риски; • применять методики анализа и прогнозирования на различных биржах. Владеть: • навыками работы в области агентирования и оптового посредничества; • навыками работы с финансовыми документами; навыками работы в области анализа и прогнозирования на биржах.		
ДПК-6	Пороговые	1. Работа на учебных занятиях. 2. Самостоятельная работа.	Знать: 1. способы действий предпринимателя в отношении потребителей; 2. основы и принципы традиционного и инновационного предпринимательства; 3. основной и вспомогательный виды производительной предпринимательской деятельности; 4. порядок взаимодействия с финансовыми институтами рынка; Уметь: 1. применять различные способы взаимодействия с потребителями; 2. использовать модели традиционного и инновационного предпринимательства;	Устный опрос	Шкала оценивания устного опроса

			3. организовывать взаимодействие с финансовыми институтами.		
Продвину тый	1. Работа на учебных занятиях. 2. Самостоятельная работа.	Знать: 1. порядок взаимодействия с инвестиционными компаниями и фондами, трастовыми и аудиторскими организациями; 2. специфику сервисного предпринимательства; 3. основы розничного торгового предпринимательства; 4. типологию предпринимательства. Уметь: 1. осуществлять взаимодействие с инвестиционными компаниями и фондами; 2. уметь при необходимости взаимодействовать с сервисными компаниями; 3. организовывать продажу своей продукции не только оптовым, но и розничным покупателям. Владеть: 1. навыками работы с инвестиционными компаниями и фондами; 2. навыками взаимодействия с сервисными компаниями; 3. методами организации продажи своей продукции, как оптовым, так и розничным покупателям.	Устный опрос Тест	Шкала оценивани я устного опроса Шкала оценивани я теста	

3. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПВО

Примерный перечень тем для устного опроса:

1. Виды предпринимательской деятельности.
2. Производственное предпринимательство.
3. Коммерческое предпринимательство.
4. Финансовое предпринимательство.
5. Консультативное предпринимательство.
6. Государственная и муниципальная предпринимательская деятельность.
7. Посредническая предпринимательская деятельность.
8. Биржевое предпринимательство.
9. Сервисное предпринимательство.
10. Территориальная организация региональной экономики.
11. Региональный хозяйственный комплекс.
12. Специализация и комплексное развитие экономики региона.
13. Финансово-банковская система региона.
14. Регион как объект хозяйствования и управления
15. Система региональных рынков.
16. Анализ социально-экономического развития региона
17. Межрегиональное экономическое взаимодействие.
18. Управление региональными рынками.
19. Региональная политика: цели, методы реализации.
20. Государственное регулирование территориального развития.
21. Финансовые механизмы государственного регулирования территориального развития.
22. Методы государственного регулирования социально-экономического развития регионов.
23. Предпринимательский климат региона.
24. Методы исследования региональной экономики.
25. Региональные особенности размещения и использования природных ресурсов.

- 26.Инновационное предпринимательство.
- 27.Научно-техническое предпринимательство.
- 28.Информационное предпринимательство.
- 29.Торговое предпринимательство.
- 30.Торгово-закупочное предпринимательство.
- 31.Торгово-посредническое предпринимательство.
- 32.Банковское предпринимательство.
- 33.Страховое предпринимательство.
- 34.Аудиторское предпринимательство.
- 35.Лизинговое предпринимательство.
- 36.Государственное и частное предпринимательство.

Примерные тесты

1. При продвижении товара от производителя к потребителю различают:
 - а) оптовые цены
 - б) розничные цены
 - в) оптовые цены производителя
 - г) оптовые цены покупателя
 - д) розничные цены производителя
 - е) розничные цены покупателя

2. Агент - это лицо действующее от имени и в интересах:
 - а) производителя товаров
 - б) потребителя

3. Типы агентов:
 - а) агенты производителей
 - б) агенты покупателей

в) полномочные агенты по сбыту

г) агенты по закупкам

4. Дистрибьютор это:

а) посредник, специализирующийся на приобретении товаров у производителей и реализующий их своим постоянным клиентам

б) посредник, который осуществляет перепродажу товаров от своего имени и за свой счет

в) предприниматель-посредник, который сам не участвует в заключении сделки, а только указывает на возможность ее заключения

5. Торговый маклер это:

а) посредник, который осуществляет перепродажу товаров от своего имени и за свой счет

б) предприниматель-посредник, который сам не участвует в заключении сделки, а только указывает на возможность ее заключения

в) посредник, специализирующийся на приобретении товаров у производителей и реализующий их своим постоянным клиентам

6. Дилер это:

а) предприниматель-посредник, который сам не участвует в заключении сделки, а только указывает на возможность ее заключения

б) посредник, который осуществляет перепродажу товаров от своего имени и за свой счет

в) посредник, который осуществляет перепродажу товаров от своего имени и за свой счет

7. Джобберы это:

а) независимые коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело

б) субъекты посреднической сферы, которые обладают запасами готовой продукции, обеспечивают ее хранение и поставку(транспортировку)

в) предприниматели-посредники, которые не только продают, но и доставляют товары покупателям (продажа с доставкой)

8. Коммивояжер это:

- а) субъекты посреднической сферы, которые обладают запасами готовой продукции, обеспечивают ее хранение и поставку(транспортировку)
- б) предприниматели-посредники, которые не только продают, но и доставляют товары покупателям (продажа с доставкой)
- в) независимые коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело

9. Аукционер это лицо:

- а) проводящее аукцион
- б) участвующее в аукционе
- в) передающее товар аукционисту по договору для его последующей реализации на аукционе

10.Правоспособность - заключается в том, что граждане могут иметь имущество на праве собственности, наследовать и завещать его, заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица и участвовать в них; совершать любые не противоречащие закону сделки и действия; свободно выбирать место жительства

- а) Да
- б) Нет

Примерные вопросы для подготовки к экзамену

1. Признаки классификации предпринимательской деятельности.
2. Сущность и содержание производственного предпринимательства.
3. Сущность и содержание коммерческого предпринимательства.
4. Сущность и специфика финансового предпринимательства.
5. Содержание и особенности консультативного предпринимательства.
6. Основы частной предпринимательской деятельности.
- 7.Сущность и содержание государственной предпринимательской деятельности.
8. Содержание и особенности муниципальной предпринимательской деятельности.
9. Посредник: содержание его деятельности и роль в предпринимательской деятельности.

10. Агентирование, как вид предпринимательской деятельности.
11. Оптовое купечество: сущность и специфика.
12. Посылторговское посредничество как вид предпринимательской деятельности.
13. Торговое посредничество: сущность содержание, российская специфика.
14. Коммивояжерство, как вид предпринимательской деятельности.
15. Понятие аукционерства, его назначение и специфика.
16. Виды бирж. Содержание биржевой деятельности.
17. Товарная биржа: понятие, сущность, специфика.
18. Фондовая биржа: понятие, сущность, специфика.
19. Валютная биржа: понятие, сущность, специфика.
20. Биржа труда: понятие, сущность, специфика.
21. Спекуляция как форма биржевой сделки.
22. Опционы как особый вид биржевой сделки.
23. Биржевое брокерство, как вид предпринимательской деятельности.
24. Листинг, как вид биржевой деятельности.
25. Операции с ценными бумагами. Фьючерсы.
26. Риэлторство, как вид предпринимательской деятельности
27. Основные способы действий предпринимателя в отношении потребителя.
28. Традиционалистическое предпринимательство: сущность и особенности.
29. Инновационное предпринимательство: сущность и перспективы развития.
30. Основной и вспомогательный виды производительной предпринимательской деятельности.
31. Сущность и особенности санационного бизнеса.
32. Финансовые институты как основа предпринимательской инфраструктуры.
33. Банки. Их сущность, назначение и роль в функционировании малого бизнеса
34. Инвестиционные компании и фонды.
35. Трастовая предпринимательская деятельность.
36. Аудиторство, как форма предпринимательской деятельности.
37. Сущность, содержание и специфика сервисного бизнеса.
38. Розничное торговое предпринимательство.
39. Виртуальное торговое предпринимательство.
40. Предпринимательство в различных секторах сервисного производства.
41. Сервисное производство в производительной сфере.
42. Предпринимательские структуры по набору персонала.
43. Типология предпринимательства : возможность фрагментации и универсализации.
44. Классификация и общая характеристика регионов.
45. Основные признаки экономико-географического положения региона.

46. Природные условия и ресурсы региона. Основные параметры оценки.
47. Основные классификационные признаки характеристики населения региона.
48. Основные классификационные признаки хозяйственного комплекса региона.
49. Характеристика финансово-банковской системы региона.
50. Специализация и комплексное развитие региона.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Основными формами текущего контроля являются: устный опрос, тест.

Максимальное количество баллов, которое может набрать обучающийся в течение семестра за различные виды работ – 70 баллов.

Шкала оценивания устного опроса

Критерии оценивания	Баллы
высокая активность на практических занятиях, содержание и изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечает на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.	10
участие в работе на практических занятиях, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечает на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.	5
низкая активность на практических занятиях, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.	2
отсутствие активности на практических занятиях, студент показал незнание материала по содержанию дисциплины.	0

Шкала оценивания теста

31-40 баллов (75-100% правильных ответов) - компетенции считаются освоенными на высоком уровне;

21-30 баллов (50-74 % правильных ответов) - компетенции считаются освоенными на базовом уровне;

11-20 баллов (30-49 % правильных ответов) - компетенции считаются освоенными на удовлетворительном уровне;

0-10 баллов (менее 30 % правильных ответов) - компетенции считаются не освоенными.

Шкала оценивания экзамена

Критерии оценивания	Интервал оценивания
студент быстро и самостоятельно готовится к ответу; при ответе полностью раскрывает сущность поставленного вопроса; способен проиллюстрировать свой ответ конкретными примерами; демонстрирует понимание проблемы и высокий уровень ориентировки в ней; формулирует свой ответ самостоятельно, используя лист с письменным вариантом ответа лишь как опору, структурирующую ход рассуждения	21-30
студент самостоятельно готовится к ответу; при ответе раскрывает основную сущность поставленного вопроса; демонстрирует понимание проблемы и достаточный уровень ориентировки в ней, при этом затрудняется в приведении конкретных примеров.	11-20
студент готовится к ответу, прибегая к некоторой помощи; при ответе не в полном объеме раскрывает сущность поставленного вопроса, однако, при этом, демонстрирует понимание проблемы.	6-10
студент испытывает выраженные затруднения при подготовке к ответу, пытается воспользоваться недопустимыми видами помощи; при ответе не раскрывает сущность поставленного вопроса; не ориентируется в рассматриваемой проблеме; оказываемая стимулирующая помощь и задаваемые уточняющие вопросы не способствуют более продуктивному ответу студента.	0-5

Итоговая шкала оценивания результатов освоения дисциплины

Итоговая оценка по дисциплине выставляется по приведенной ниже шкале. При выставлении итоговой оценки преподавателем учитывается работа обучающегося в течение освоения дисциплины, а также оценка по промежуточной аттестации.

Баллы, полученные студентом по текущему контролю и промежуточной аттестации	Оценка в традиционной системе
---	-------------------------------

81 – 100	отлично
61 - 80	хорошо
41 - 60	удовлетворительно
0 - 40	неудовлетворительно