

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Выборнова Любовь Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра МЕНЕДЖМЕНТ

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования
для студентов направления подготовки
38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере
коммерческого предпринимательства»

Тольятти 2018

Рабочая учебная программа по дисциплине «Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования» включена в основную профессиональную образовательную программу направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства» решением Президиума Ученого совета

Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк

Рабочая учебная программа по дисциплине «Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (уровень бакалавриата), утвержденным Приказом Минобрнауки России от 12.11.2015 N 1334 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата)" (Зарегистрировано в Минюсте России 03.12.2015 N 39956)

Составил: к.э.н., доцент Журавлева Т.А.

Согласовано:

Директор научной библиотеки  В.Н.Еремина «24» 05 2018 г.

Согласовано:

Начальник управления информатизации  В.В. Обухов «24» 05 2018 г.

Рассмотрено на заседании кафедры «Менеджмент»

Протокол № 10 от «24» 05 2018 г.

Зав. кафедрой  д.э.н., профессор П. В. Корчагин

Согласовано:

Начальник учебно-методического отдела  Н.М.Шемендюк
«24» 05 2018 г.

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является: формирование комплекса знаний, умений и навыков в организации и функционировании малого бизнеса.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанного направления подготовки, содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующую профессиональную задачу по организационно-управленческой деятельности:

- организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
Знает: ПК-7- процесс организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий	лекции с разбором конкретных ситуаций, практические (семинарские) занятия, решение разноуровневых и проблемных задач, самостоятельная работа	собеседование по проблемным вопросам
Умеет: ПК-7 организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	лекции с разбором конкретных ситуаций, практические (семинарские) занятия, решение разноуровневых и проблемных задач, самостоятельная работа	собеседование по проблемным вопросам, тестирование
Имеет практический опыт:	лекции с разбором	собеседование

ПК-7- по способности организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	конкретных ситуаций, практические (семинарские) занятия, решение разноуровневых и проблемных задач, самостоятельная работа	по проблемным вопросам, тестирование
---	--	--------------------------------------

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору учебного плана. Ее освоение осуществляется в __5__ семестре.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код компетенции(й)
	Предшествующие дисциплины	
1	Экономика организации	ОК-2
2	Коммерческая деятельность	ПК-6, ПК-7, ПК-8
	Последующие дисциплины	
1	Основы научных исследований и дипломное проектирование	ПК-10, ПК-11
2	Логистика	ПК-7, ПКВ-4

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	216 часа		216 часа
Зачетных единиц	6 з.е.		6 з.е.
Лекции (час)	18		8
Практические (семинарские) занятия (час)	42		14
Самостоятельная работа (час)	129		185
Экзамен, семестр	5 семестр, 27 час.		5 семестр, 9 час.

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание дисциплины 5 семестр

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)	Средства и технологии оценки
-------	-------------------	---	------------------------------

		Лекции, час	семинарские (семинарские)	работы, час	Самостоятельная работа, час	
1	Тема 1: Сущность и виды предпринимательской деятельности в малом бизнесе	2/0	2/1	-/-/-	10/17	Устный опрос, подготовка докладов
2	Тема 2: Организация и развитие малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности	2/1	6/2		15/32	задач
3	Тема 3: Современные формы организации малого предпринимательства в России и за рубежом	2/1	2/1		10/17	Устный опрос
4	Тема 4: Менеджмент в сфере малого предпринимательства	2/1	6/2		20/20	Устный опрос, решение задач, тестирование
5	Тема 5: Сущность и факторы инновационного развития малого предпринимательства	2/1	4/1		13/17	
6	Тема 6: Современное состояние малого предпринимательства в регионах РФ	2/1	2/1		10/17	Устный опрос
7	Тема 7. Планирование в системе менеджмента малого и среднего бизнеса	2/1	7/2		15/20	задач
8	Тема 8. Маркетинг в малом и среднем бизнесе	2/1	6/2		16/20	Устный опрос, решение задач
9	Тема 9. Ценовая политика малого и среднего бизнеса	2/1	7/2		20/25	Устный опрос, решение задач
	Промежуточная аттестация по дисциплине	18/8	42/14		129/185	Экзамен

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
	5 семестр		
1	Практическое занятие по теме 1 Сущность и виды предпринимательской деятельности в малом бизнесе	2/1	Разрешение разноуровневых вопросов
2	Практическое занятие по теме 2 Организация и развитие малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности	6/2	Разрешение разноуровневых вопросов, решение ситуаций
3	Практическое занятие по теме 3 Современные формы организации малого	2/1	Разрешение разноуровневых вопросов

	предпринимательства в России и за рубежом		
4	Практическое занятие по теме 4 Менеджмент в сфере малого предпринимательства	6/2	Контрольные вопросы для повторения, решение задач
5	Практическое занятие по теме 5 Сущность и факторы инновационного развития малого предпринимательства	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, решение ситуаций
6	Практическое занятие по теме 6 Современное состояние малого предпринимательства в регионах РФ	2/1	Контрольные вопросы для повторения
7	Практическое занятие по теме 7 Планирование в системе менеджмента малого и среднего бизнеса	7/2	Разрешение разноуровневых вопросов Разрешение задач
8	Практическое занятие по теме 8 Маркетинг в малом и среднем бизнесе	6/2	Разрешение разноуровневых вопросов Разрешение задач
9	Практическое занятие по теме 9 Ценовая политика малого и среднего бизнеса	7/2	Разрешение разноуровневых вопросов Разрешение задач
	Итого за 5/5 семестр	42/14	

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
ПК-7	Подготовка докладов	доклады	собеседование	64/-
ПК-7	Примерный перечень вопросов для самостоятельной работы по подготовке к экзамену	задания в мини-группах	обсуждение ответов в мини-группах	65/-
ПК-7	Подготовка к экзамену, самостоятельное изучение литературы, тест самопроверки	Результаты теста самопроверки	тест самопроверки	-/185
Итого за 5 семестр				129/185

Литература: [1- 9 + интернет ресурсы]

Содержание заданий для самостоятельной работы Темы докладов и возможных публикаций

1. Совершенствование комплексной поддержки и развитие деловой активности, формирование цивилизованной предпринимательской среды
2. Расширение рынка качественных образовательных и консалтинговых услуг малому и среднему бизнесу (МСП) путем корпоративного системного взаимодействия членов МО «МП», усиления их конкурентоспособности.
3. Создание механизмов развития малого предпринимательства в приоритетных для страны направлениях и отраслях (инновационная экономика, реформирование системы

ЖКХ и др.).

4. Развитие инновационного предпринимательства и обеспечивающей его инфраструктуры.
5. Содействие повышению конкурентоспособности малых и средних предприятий на внутренних и внешних рынках.
6. Финансовое обеспечение проектов
7. Механизмы реализации проектов
8. Инфраструктура поддержки предпринимательства:
9. Задачи информационного обеспечения малого предпринимательства
10. Бизнес-планирование в развитии малого предпринимательства

Примерный перечень вопросов для самостоятельной работы по подготовке к экзамену

1. Предприятие как основной субъект хозяйственной деятельности: понятие и признаки предприятия.
2. Общая характеристика внешней и внутренней среды функционирования предприятия.
3. Сущность и состав имущества предприятия.
4. Капитал предприятия.
5. Экономическая сущность основных средств. Состав и классификация.
6. Методы оценки основных средств.
7. Виды износа и обновления основных средств.
8. Порядок и методы расчета амортизационных отчислений.
9. Нематериальные активы предприятия: сущность и их виды.
10. Показатели движения основных средств и пути улучшения их использования.
11. Стоимостные показатели эффективности использования основных средств.
12. Натуральные показатели эффективности использования основных средств.
13. Экономическое содержание оборотных средств предприятия и источники их финансирования.
14. Кругооборот оборотных средств предприятия.
15. Нормирование запасов оборотных средств
16. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия и пути ускорения их оборачиваемости.
17. Состав персонала предприятия. Структура кадров предприятия.
18. Производительность труда: понятие, показатели и измерители.
19. Факторы и резервы роста производительности труда.
20. Мотивация труда: сущность, виды и особенности мотивации.
21. Формы и системы оплаты труда: сущность, принципы, характеристика.
22. Экономическая сущность затрат предприятия и их виды.
23. Себестоимость продукции: сущность и виды.
24. Классификация затрат предприятия по статьям расходов.
25. Классификация затрат предприятия по экономическим элементам.
26. Факторы и пути снижения затрат предприятия.
27. Структура и показатели себестоимости продукции.
28. Показатели, характеризующие потенциал предприятия.
29. Учет, анализ и контроль экономических показателей деятельности предприятия.
30. Виды и состав отчетности предприятия.
31. Аналитическая деятельность на предприятии.
32. Сущность и критерии экономической эффективности производства.
33. Система показателей эффективности производственной деятельности.
34. Правовые основы коммерческой деятельности предприятия.
35. Финансовые отношения и налогообложение в коммерческой деятельности предприятия

36. Субъекты малого предпринимательства
37. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности
38. Поддержка малого предпринимательства
39. Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства
40. Микрофинансирование и его роль в поддержке малого предпринимательства
41. Ценообразование и принципы его формирования
42. Маркетинговая деятельность в малом и среднем бизнесе
43. Бизнес-планирование в малом бизнесе
44. Процентные ставки по кредитам для малого бизнеса
45. Упрощенные процедуры получения займов
46. Микрофинансовые институты
47. Учет и отчетность на малых предприятиях
48. Критерии субъектов малого и среднего предпринимательства
49. Бухгалтерский учет на малом предприятии
50. Простая форма бухгалтерского учета малого предприятия

**6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
Инновационные образовательные технологии**

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 3: Современные формы организации малого предпринимательства в России и за рубежом	Занятие 6: Современное состояние малого предпринимательства в регионах РФ Занятие 4: Менеджмент в сфере малого предпринимательства
Обсуждение проблемной ситуации	Тема 5: Сущность и факторы инновационного развития малого предпринимательства Тема 8. Маркетинг в малом и среднем бизнесе	Занятие 1: Сущность и виды предпринимательской деятельности в малом бизнесе Занятие 7. Планирование в системе менеджмента малого и среднего бизнеса
Разбор конкретных ситуаций	Тема 2: Организация и развитие малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности Тема 9. Ценовая политика малого и среднего бизнеса	Занятие 2: Организация и развитие малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности Занятие 9. Ценовая политика малого и среднего бизнеса

Слайд-лекция	Все темы: 1-9	
--------------	---------------	--

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует изучить, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий подготовку к промежуточной аттестации экзамену.

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация экзамен.

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на мини-группы обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач

Содержание заданий для практических занятий

Практическое занятие по теме 1 Сущность и виды предпринимательской деятельности в малом бизнесе

Вопросы:

1. Сущность предпринимательства.
2. История возникновения предпринимательства.
3. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.
4. Место малого предпринимательства в рыночной экономике.
5. Правовые аспекты малого предпринимательства.
6. Формы собственности в РФ.
7. Организационно-правовые формы деятельности предприятий.

8. Порядок создания малого предприятия и содержание основных этапов.
9. Жизненный цикл малого предприятия, экономическая безопасность.
10. Государственная регистрация и постановка малого предприятия на учет в налоговом органе.
11. Открытие малым предприятием счетов в банке.
12. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами предпринимательства.
13. Управление малым предприятием.

Доклад:

Лицензирование деятельности малого предприятия.

Задание: Привести примеры Установление партнерских отношений с другими предпринимателями по ниже приведенному материалу.

Партнерские связи – это такие договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими субъектами и дают возможность каждому из них получить выгоду за счет обмена результатами деятельности. Необходимо составить схему партнерских связей, которая позволит выбрать форму отношений с каждым субъектом (организацией), определяющих обменные процессы ресурсами-факторами и денежные потоки, возникающие в ходе взаимных расчетов.

Данная схема также используется при составлении эффективной программы действий, необходимых для реализации предпринимательского проекта.

В зависимости от сферы и вида деятельности можно выделить четыре основные формы связей: сотрудничество в сфере производства, в сфере товарообмена, в сфере финансовых отношений и в информационной сфере.

Составляется подробный перечень ресурсов – факторов, необходимых для деятельности предприятия; приводится перечень партнеров по бизнесу и формы договоров с ними.

Литература: [2, 3, 4, 6, 7, 8, 9 + интернет ресурсы]

Практическое занятие 2 Организация и развитие малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности

Вопросы:

1. Производственное малое предпринимательство.
2. Коммерческое малое предпринимательство.
3. Финансовое малое предпринимательство.
4. Страхование малое предпринимательство.
5. Посредническое малое предпринимательство.
6. Общая характеристика налоговой системы РФ.
7. Налог на добавленную стоимость (НДС).
8. Акцизы.
9. Налог на прибыль малых предприятий.
10. Налог на имущество малого предприятия.
11. Ответственность налогоплательщиков малого предприятия.
12. Учет и отчетность на малых предприятиях
13. Критерии субъектов малого и среднего предпринимательства
13. Бухгалтерский учет на малом предприятии
15. Простая форма бухгалтерского учета малого предприятия
16. Простая форма бухгалтерского учета
- 17.. Форма бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия
18. План счетов на малых предприятиях
19. Отчетность малых предприятий по УСН
20. Отчетность малых предприятий по ЕНВД

21. Статистическая отчетность малых предприятий

Задание:

На примерах обосновать организационно-правовые формы предприятий.

При обосновании организационно-правовой формы необходимо исходить из тех ограничений имущественных прав и обязанностей, которые вытекают из конкретной формы, а также возникающих налоговых обязательств. Например, индивидуальный предприниматель платит только подоходный налог с доходов, а любая форма коллективного предпринимательства предусматривает выплату ряда налогов: НДС, налог на прибыль, налог на имущество и другие налоги.

При принятии всех решений необходимо ознакомиться с методикой выбора организационно правовой формы, которая позволяет учесть все преимущества и недостатки и обосновать форму, оптимально подходящую для конкретных целей бизнеса.

Задания

1. На примерах, предлагаемых на практическом занятии, составить:

- ведомость учета основных средств, начисленных амортизационных отчислений - форма № В-1;

- ведомость учета производственных запасов и товаров, а также НДС, уплаченного по ценностям, - форма № В-2;

- ведомость учета затрат на производство - форма № В-3;

- ведомость учета денежных средств и фондов - форма № В-4;

- ведомость учета расчетов и прочих операций - форма № В-5;

- ведомость учета реализации - форма № В-6 (оплата);

- ведомость учета расчетов и прочих операций - форма № В-6 (отгрузка);

- ведомость учета расчетов с поставщиками - форма № В-7;

- ведомость учета оплаты труда - форма № В-8;

- ведомость (шахматная) - форма № В-9.

2. Разобрать примеры:

- бухгалтерский баланс;

- отчет о прибылях и убытках;

- приложения к ним, предусмотренные нормативными актами;

- аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации, если в соответствии с федеральными законами она подлежит обязательному аудиту.

Литература: [1, 2, 3, 4, 5, 6+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 3. Современные формы организации малого предпринимательства в России и за рубежом

Вопросы:

1. Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации.

2. Государственная поддержка малого бизнеса.

3. Проблемы малого бизнеса в РФ и пути их преодоления.

4. Политическая и социальная среда предпринимательских структур в современной экономике.

5. Механизм регулирования деятельности предприятий.

6. Значение и задачи малого предприятия.

7. Развитие малого предпринимательства в развитых странах.

8. Государственная поддержка малого бизнеса.

9. Проблемы малого бизнеса в РФ и пути их преодоления.

Доклад:

Преимущества малого предпринимательства и его роль в экономике России и других стран.

Задание: На конкретных примерах рассмотреть установление партнерских отношений с другими предпринимателями.

Партнерские связи – это такие договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими субъектами и дают возможность каждому из них получить выгоду за счет обмена результатами деятельности. Необходимо составить схему партнерских связей, которая позволит выбрать форму отношений с каждым субъектом (организацией), определяющих обменные процессы ресурсами-факторами и денежные потоки, возникающие в ходе взаимных расчетов.

Данная схема также используется при составлении эффективной программы действий, необходимых для реализации предпринимательского проекта.

В зависимости от сферы и вида деятельности можно выделить четыре основные формы связей: сотрудничество в сфере производства, в сфере товарообмена, в сфере финансовых отношений и в информационной сфере.

Составляется подробный перечень ресурсов – факторов, необходимых для деятельности предприятия; приводится перечень партнеров по бизнесу и формы договоров с ними.

Литература: [1, 2, 3, 4, 5+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 4 Менеджмент в сфере малого предпринимательства

Вопросы:

1. Социально-экономическая сущность и содержание менеджмента малого предприятия.
2. Цели, задачи и функции менеджмента малого предприятия.
3. Коммуникации в малом предприятии.
4. Процесс принятия управленческих решений на малом предприятии.
5. Сущность и значение культуры предпринимательства.
6. Сущность деловой этики предпринимателя.
7. Этапы делового общения и принципы этикета.
8. Культура речи предпринимателя.
9. Экономическая оценка уровня культуры предприятия.
10. Основные черты бизнесмена.

Задание. Ознакомьтесь с приведенными примерами. Примите и обоснуйте свое решение.

1. Вы – главный менеджер на крупной фирме по производству всемирно известных сигарет. У фирмы имеются многочисленные фабрики по всему миру. Она достигла большого объема продаж. Появилась возможность открыть фабрику в одной из стран СНГ, и от вас зависит решение – подписать новый контракт или нет. С одной стороны, строительство данной фабрики – это новые рабочие места, тем самым решиться актуальная для региона проблема безработицы; с другой – это принесет большой доход вашей фирме. Занимаясь производством и продажей крупных партий сигарет, вы не были убеждены в том, что курение вызывает рак. Недавно вам в руки попал отчет об исследовании, которым была установлена прямая связь между курением и онкологическими заболеваниями. Какое вы примите решение? Подпишите вы новый контракт или нет? Почему?

2. Вы менеджер из крупной компании по продаже автомобилей. Компания имеет широкую сеть дилеров. Недавно у одного из них, работающего на важной сбытовой территории, начались неурядицы в семье. Дело идет к разводу, но дилер пытается приостановить и изменить решение, принятое его женой. В недалеком прошлом это был один из самых опытных и результативных продавцов вашей фирмы и имел торговую привилегию. Неизвестно, удастся ли ему сохранить семью и как скоро войдет в норму его семейная жизнь. Сейчас же большое количество продаж теряется. Вы, как менеджер, имеете юридическую возможность ликвидировать выданную этому дилеру торговую привилегию и заменить его. Как вы поступите? Почему?

3. Вы – главный менеджер известной фирмы, и изо всех сил стараетесь добиться заключения выгодного контракта на большую сумму с одной компанией. В ходе переговоров узнаете, что представитель компании-покупателя подыскивает себе более выгодную работу. У вас нет желания брать его к себе на работу, но если вы намекнете ему об этой возможности, он скорее всего передаст заказ именно вам. Какое вы примите решение? Почему?

Литература: [1, 2, 3, 4, 5+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 5 Сущность и факторы инновационного развития малого предпринимательства

Вопросы

1. Сущность и факторы инновационного развития малого предпринимательства
2. Условия предпосылки развития инновационной деятельности в малом предпринимательстве
3. Консалтинг
4. Инжиниринг
5. Инвестиционное предпринимательство
6. Партнерские связи в малом предпринимательстве

Задание: Рассмотрите формы партнерских связей в различных сферах предпринимательства. На основе анализа ситуации определить тип партнерских связей, дать характеристику, оценить эффективность.

Ситуация:

Основатель корпорации «Макдональдс», явился первооткрывателем индустрии закусочных, работающих на базе франшизинга.

Предпринимательские способности Рея Крока проявились довольно рано. Вначале он и его два друга вложили каждый по 100 долларов в бизнес по продаже музыкальной продукции. Затем он оставил музыкальный бизнес и пошел работать продавцом бумажных стаканчиков. На этом поприще у него постоянно рождались новые идеи по совершенствованию бизнеса.

Долгое время он сотрудничал с компанией «Лайли-кап» и сделал открытие, благодаря которому можно было взбивать пять молочных коктейлей одновременно. После пары лет трудностей и низких продаж его производство мультимиксеров получило большой размах и завоевало рынок сбыта.

Позднее его заинтересовала работа небольшого ресторана «Макдональдс» в Сан-Бернардино, штат Калифорния, специализировавшегося на обедах из гамбургеров и использовавшего восемь его мультимиксеров. Он ознакомился с работой поточной линии по приготовлению гамбургеров, жареного картофеля и молочных коктейлей. От посетителей он получил информацию, что их устраивает качество еды, ее дешевизна и быстрое обслуживание. Крок задумывался об увеличении продаж мультимиксеров, если братья Макдональд пожелают расширить свое дело. Однако они не выразили энтузиазма по поводу открытия дополнительных ресторанов. Крок предложил свои услуги по управлению ресторанами. В результате было подписано соглашение, по которому братья Макдональд должны были получить 0,5 процента валовой выручки, а Крок получил право тиражировать бизнес Макдональдов и использовать их имя. Бизнес стал быстро процветать и в настоящее время насчитывается около 3000 предприятий по всему миру.

Рей Крок связывает свой успех с рядом факторов. Один из них состоял в том, что Крок в основу своей деятельности в «Макдональдс» положил систему Кью-Эс-Си-Ви (Качество, Обслуживание, Чистота, Ценность). Все управляющие «Макдональдс» проходили курс университета по качеству работы. При корпорации «Макдональдс» была создана лаборатория по широкому кругу вопросов в области автоматизации и стандартизации операций в индустрии закусочных. Крок вселял дух предпринимательства

в каждую франшизу. Лозунг «Макдональдс» для управляющих ресторанами гласит: «Вы ведете бизнес для себя, но не сами по себе». Индивидуальный творческий подход играет важную роль в приспособлении маркетинговых методов к тем или иным территориальным особенностям.

Кроку удалось добиться семейной атмосферы в своих ресторанах – франшизах. Своим примером он доказал, что для тех, кто желает основать свое собственное дело, успех его будет во многом зависеть от эффективности управляющей команды. Наряду с франшизингом в последнее время получил развитие еще один способ начать свое дело – прямой посыльный маркетинг. Преимущества: небольшой стартовый капитал, низкий риск, быстрое проникновение на рынок.

Вопросы для обсуждения.

1. Дать определение понятия «франшизинг», в чем отличие от прямого маркетинга?
2. В чем состояло соглашение о франшизинге?
3. Какие выгоды получил Крок от этого соглашения?
4. Перечислите факторы, влияющие на принятие решения о франшизе.
5. Какие могут быть риски при инвестировании предприятия – франшизы?
6. Охарактеризуйте преимущества прямого маркетинга.
7. Рассмотрите значение некоторых важнейших проблем, связанных с началом деятельности в сфере прямого маркетинга.

Вопросы к заданию.

1. Назовите местное предприятие, действующее на основе франшизы, определите местонахождение его конкурентов. Оцените возможный потенциал для расширения франшиза.

2. Составьте соглашение-договор между франчайзером и оператором.

3. Если бы вам пришлось оценить возможности, связанные с покупкой франшизы, на что вы обратили бы внимание в первую очередь и потом?

4. Сопоставьте и сравните различные методы осуществления прямого маркетинга.

Литература: [1, 4, 5, 7, 8+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 6 Современное состояние малого предпринимательства в регионах РФ

Вопросы:

1. Характеристика социально-экономического развития регионального малого предпринимательства России
2. Оценка инновационной деятельности и механизмов поддержки малого предпринимательства регионов РФ
3. Реализация комплексной программы развития малого предпринимательства в регионах РФ
4. Федеральные законы по поддержке малого предпринимательства в России
5. Финансовое состояние малого бизнеса в региональном аспекте
6. Структура кредитной системы и сущность кредита.
7. Виды и формы кредита, предоставляемые предпринимателю.
8. Условия предоставления кредита и этапы кредитования.
9. Обеспечение возвратности кредита.
10. Структура источников финансирования малых предприятий – какова она и чем обусловлена?
11. Основные практики привлечения внешних финансовых ресурсов малыми фирмами.

Задания: Определите источники финансирования предприятия.

В момент создания предприятия предприниматель авансирует будущее производство,

кроме построения производственной структуры. Данное авансирование осуществляется в виде формирования уставного (первоначального) капитала, который определяет стоимостную оценку имущества предприятия на момент его открытия. В дальнейшем вложения денежных средств будет называться инвестированием, а добавочные вложения из прибыли от деятельности – реинвестированием.

Следовательно, инвестирование и реинвестирование – это процент использования денежных средств предприятия, которые осуществляются только после выбора источников финансирования: внутренних и внешних.

Состав внутренних и внешних источников финансирования приведен в таблице.

Таблица - Внутренние и внешние источники финансирования.

Внутренние финансовые ресурсы – образуются в ходе деятельности	Внешние финансовые ресурсы – используются в ходе деятельности
1. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия: фонд накопления и фонд потребления. 2. Амортизационные отчисления: простое и расширенное воспроизводство. 3. Доходы от внереализационных операций за вычетом расходов на их осуществление. 4. Льготы, получаемые по налогу на прибыли в соответствии с действующим законодательством.	1. Эмиссия ценных бумаг. 2. Привлечение банковских кредитов. 3. Использование коммерческого кредита. 4. Продажа паев банку или другим предприятиям. 5. Получение безвозмездной финансовой помощи от спонсоров. 6. Госдотации и субсидии. 7. Получение бюджетного кредита. 8. Лизинговые операции. 9. Факторинговые операции. 10. Инвестиционный налоговый кредит.

При выборе источников финансирования необходимо учитывать структуру капитала и срок его возврата (окупаемости). Структура капитала предприятия характеризует соотношение между основным и оборотным капиталом. Финансовые средства, вложенные в основной капитал, могут быть в какой-то мере востребованы предпринимателем в денежной форме, например, при ликвидации предприятия. возможность реализации основного капитала, или его ликвидность, определяет процесс обращаемости капитала а денежную форму. Основному капиталу, отдельным его составным частям свойственна различная степень ликвидности, то есть возможность продажи по цене не ниже цены приобретения за вычетом амортизации (высоколиквидные и низколиквидные активы).

Оборотный капитал – средство, необходимые для добавления к основному капиталу, чтобы процесс производства товаров и их реализация стали возможными, то есть для финансового обеспечения текущей деятельности предприятия. Оборотный капитал в его денежной форме аккумулируется на расчетном счете предприятия и в виде кассовых остатков (денежной наличности). Оборотный капитал используется для: приобретения сырьевых, топливных, энергетических ресурсов; оплата труда работников; выплаты обязательных платежей и налогов.

На расчетном счете предприятия должна оставаться сумма, достаточная для оперативного использования. Предпринимателю нельзя допустить нехватки оборотного капитала, но и нельзя допускать его излишков.

Таким образом, на практике предприниматель оперирует понятиями: оборотный капитал (полностью включается в цену производимого товара); оборотные средства (сумма средств достаточная для нормальной организации деятельности); основной капитал (стоимостная оценка имущества предприятия включаемая в цену товара частями).

Задание для группы 1. На основе данных о структуре капитала необходимо составить календарный финансовый план, то есть календарь платежей и поступлений.

Задание для группы 2. На основании данного плана убедиться в финансовой стабильности предприятия и принять решение по эффективному использованию

высвобождающихся оборотных средств.

Задание для группы 3. Выбрать и обосновать источники финансирования деятельности.

Задание для группы 4. Описать процессы финансового менеджмента, то есть управления финансовыми потоками.

Задание для группы 5. Охарактеризовать показатели оценки эффективности капитала предприятия.

Задание: Рассмотреть предложенную ситуацию - формы финансово-кредитных отношений, изучить данную форму взаимоотношений в предпринимательстве, принять решение о ее выгодности для инвестирования деятельности.

Ситуация для анализа.

Ваше предприятие владеет правами на заготовку и обработку древесины. Вам невыгодно давать древесину в качестве сырья, так как при этом вы получаете экономический эффект равный 1. Но при заготовке древесины, ее первичной обработке и продажи сырья этот коэффициент возрастет до 1,7-1,8. Если же вы изготавливаете из древесины полуфабрикаты, то коэффициент эффекта увеличивается до 3,5-3,6. Из данных предварительных исследований следует, что выгоднее производить полуфабрикаты. В этом случае можно поискать партнера, который был бы заинтересован в получении от вас полуфабрикатов и финансировал бы вам проект по созданию производственного комплекса по заготовке, обработке и изготовлению полуфабрикатов из древесины. В свою очередь вы могли бы получить необходимый кредит и обеспечить возврат его в форме взаимоотношений с финансовым партнером ваше предприятие сохраняет все права собственности на данную предпринимательскую деятельность.

Вопросы для обсуждения.

1. Какие условия выступают в качестве основных при подготовке и заключении лизингового соглашения?

2. Что общего между лизингом и проектным финансированием?

3. Вы вместе с партнером решили осуществить проект по производству мебели. Какую форму предпринимательских связей можно использовать в данной производственной кооперации?

4. Ваш партнер предложил Вам взять на условиях лизинга принадлежащее ему оборудование, эксплуатировавшееся в течении 3 лет. Партнер приобрел данное оборудование за 100000 долларов. Нормативный срок службы оборудования 5 лет. Цена древесных брикетов, которые Вы будите производить при помощи этого оборудования, составляет 100 долларов за 1 м³. Какую схему партнерских отношений, включая взаиморасчеты, вы предложите вашему партнеру?

5. Если у Вас нет всей суммы на покупку данного оборудования, целесообразно ли использовать факторинг, как систему взаимоотношений в финансовой сфере предпринимательства?

Задание для группы 1. На основе анализа ситуации выберете форму и обоснуйте эффективность партнерских связей: лизинговые соглашения, проектное финансирование, коммерческий трансферт или факторинг.

Задание для группы 2. Составьте договор-соглашение, подтверждающий данную сделку.

Задание для группы 3. Сформулируйте условия, оптимальные для осуществления выбранного вами вида сделки.

Литература: [1, 4, 5, 7, 8+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 7 Планирование в системе менеджмента малого и среднего бизнеса

Вопросы:

1. Четыре основных принципа планирования
2. Виды планирования
3. Формы, содержание и технология разработки бизнес-плана.
4. Содержание основных разделов бизнес-плана.
5. Цели, задачи и особенности составления бизнес-плана
6. Структура бизнес-плана
7. Возможности фирмы (резюме)
8. Описание товара и обоснование выбора
9. Оценка рынков сбыта продукции (услуг)
10. Конкуренция на рынках сбыта
11. План маркетинга
12. План производства
13. Организационный план
14. Правовое обеспечение деятельности фирмы
15. Оценка риска и страхование
16. Финансовый план
17. Стратегия финансирования

Задание: Описать создаваемое предприятие; выбрать конкретную организационно-правовую форму; составить учредительные документы и документы для регистрации; разработать программу действий на первых этапах деятельности предприятия.

Рекомендации по выполнению индивидуального задания.

Порядок создания предприятия:

1. Выбор сферы и вида предпринимательской деятельности.
2. Обоснование организационно-правовой формы.
3. Установление партнерских отношений с другими предпринимателями.
4. Подготовка документов для регистрации.
5. Составление программы первоначальных действий.
6. Определение финансовых источников, необходимых для ведения дела на первом этапе функционирования фирмы.
7. Разработка обоснованного бизнес-плана.

1. Выбор сферы и вида деятельности.

Данный раздел включает описание идеи бизнеса, постановку ближайших и перспективных целей, характеристику информации об окружающем «экономическом климате», которая включает:

- условия вложения денег, информацию о рынке (будущих потребителей, конкурентах);
- степень «выживания» в конкретных условиях;
- ограничения для входа в данную отрасль (сферу) деятельности;
- информацию о возможных партнерах по бизнесу;
- законодательные акты и нормы;
- возможности для формирования первоначального капитала;
- возможные формы организации бизнеса: приобретение фирмы, аренда, франчайзинг; строительство нового предприятия, присоединение к действующему, выделение из действующего предприятия.

Важным является решение о том, насколько данный предпринимательский проект вливается в систему экономических, политических и хозяйственных условий.

При выборе сферы деятельности необходимо учитывать ограничения на проникновение в отрасль: высокий уровень первоначального капитала, длительный срок окупаемости вложенных средств, неопределенность в получении прибыли, сложившаяся конъюнктура рынка.

Выбор вида предпринимательской деятельности необходимо осуществлять с учетом факторов, влияющих на доходы, таких как:

- длительность предпринимательской бизнес-сделки;
- размер издержек, необходимых для осуществления бизнес-операций;
- способ и скорость реализации продукта;
- скорость оборота капитала;
- величина предпринимательского риска.

Форма организации бизнеса зависит от реальных возможностей предпринимателя: способности самостоятельно организовать бизнес, финансовых возможностей, вида деятельности, ожидаемых результатов, организационно-правового оформления предприятия.

2. Разработка обоснованного бизнес-плана.

Одно из ведущих мест в деятельности предпринимателей, как на стадии создания собственного дела, так и на стадии функционирования фирмы занимает разработка плана мероприятий с указанием конкретных функций (задач), которые необходимо выполнить к определенному сроку, а также долгосрочных мероприятий развития фирмы, направленных на достижение перспективных целей. При составлении бизнес-плана необходимо руководствоваться следующими принципами:

- учитывать такие факторы, как нестабильность экономического развития, изменяющиеся правила хозяйствования;
- учитывать неопределенность исхода предпринимательской деятельности;
- выявлять все факторы и определять их количественное влияние на разделы бизнес-плана;
- не следует завышать свои ожидания, учитывая конкурентные возможности хозяйствующих партнеров;
- учитывать определенную непредсказуемость поведения (принятия решений) органов государственной власти.

Бизнес-план – это документ, в котором дается описание основных направлений развития фирмы на конкурентном рынке с учетом собственных и заемных финансовых источников, материальных и кадровых возможностей и предполагаемых рисков, возникающих в ходе реализации предпринимательских проектов.

Структура бизнес-плана определяется спецификой вида деятельности, размером фирмы, целью разработки бизнес-плана, размером предполагаемого рынка сбыта, наличием конкурентов и перспектив работы.

При составлении бизнес-плана предприниматель должен предусмотреть в нем следующие разделы: общая характеристика фирмы (резюме), характеристика товаров (услуг), рынки сбыта, конкуренция, план маркетинга, план производства, организационный план, риски в деятельности, финансовый план, финансовая стратегия.

В общем бизнес-план – модель деятельности предприятия, которая использует все инструменты традиционного планирования, позволяет выгодно функционировать в рыночной экономике, основой которой является конкуренция между предпринимателями.

Характеристика типовых разделов бизнес-плана представлена в таблице.

Таблица - Содержание разделов бизнес-плана

Наименование раздела	Содержание информации
1	2
1. Резюме-результаты	Объяснение преимуществ бизнес-проекта предпринимательства; Прогнозные результаты деятельности: объемные показатели, размер издержек, валовая прибыль, срок окупаемости инвестиций в проект.
2. Продукция или услуги	Изюминка продукта, конкурентоспособность; Качество, степень соответствия установленным требованиям; Степень патентной защиты;

	Система сервисного обслуживания; Прогноз издержек и цены.
3. Рынок и план продаж	Общая характеристика рынка: растущий, стабильный, сокращающийся; Потенциал рынка; Потребители, желающие купить ваш товар; Информация о товарах конкурентов; Сегменты рынка, план продаж; Способы продажи товара
4. Конкурентоспособность	Количественные параметры конкурентоспособности; Уровень цен конкурентов; Факторы, влияющие на конкурентоспособность
5. Маркетинг	Элементы плана маркетинга: схема распределения товаров ценообразование реклама стимулирование сбыта формирование общественного мнения о товаре
6. Производство и сбыт	Производственная мощность; Кооперативные связи; Техпроцесс; Схемы производственных потоков; Схема ценообразования; Обеспечение качества товара; Затраты на сбыт
7. Организационный план	Персонал предприятия: квалификация, стимулирование, необходимость обучения; Оргструктура предприятия; Инфраструктура; Взаимосвязь с поставщиками и потребителями; Внутрифирменные коммуникации
8. Юридический план	Организационно-правовая форма, законодательные основы деятельности; Договорные работы с партнерами; Ответственность при нарушении обязательств
9. Риск и страхование	Описание прогнозных рисков; Оценка возможного размера потерь; Программа страхования
10. Финансовый план	Обобщение результатов предыдущих разделов в стоимостной форме; Составление (перечень) основных финансовых документов: баланс, таблица денежных потоков, таблица доходов и затрат, график достижения безубыточности производства
11. Стратегия финансирования	Обоснование необходимого размера капитала; Источники финансирования; Необходимость привлечения дополнительного капитала

Задание для группы 1. Составить бизнес-план предприятия, обосновать содержание каждого раздела.

Задание для группы 2. Охарактеризовать этапы бизнес-планирования.

Задание для группы 3. Обосновать стратегию финансирования.

В заключении выполнения данного индивидуального задания сделать выводы о привлекательности выбранного вида бизнеса, о возможности и необходимости его организации, исходя из общей оценки «экономического климата» в городе (регионе).

Литература: [1, 4, 5, 7, 8+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 8 Маркетинг в малом и среднем бизнесе

Вопросы

1. Принципы сегментирования рынка.
2. Экспертные методы сбора маркетинговой информации.
3. Классификация маркетинга
4. Управление жизненным циклом товара.
5. Основные направления маркетинговой политики.
6. Виды организационных структур маркетинга.
7. Маркетинговые исследования.
8. Составляющие макросреды маркетинга.
9. Планирование маркетинга.
10. Источники маркетинговой информации.
11. Стимулирование сбыта.
12. Методы сбора маркетинговой информации

Задача

На предприятии «Новый стиль», которое специализируется на выпуске предметов для ландшафтного дизайна и декорации интерьера, были проведены мероприятия по составлению фотографии рабочего дня. В исследованиях участвовало два специалиста по маркетингу. Особенностью является то, что один из специалистов в работе использовал программный комплекс «Касатка». Полученные данные представлены в таблице.

Таблица

Данные исследования

Выполняемая функция	Временные затраты, минуты	
	без применения прикладных	с использованием программного
1	2	3
1. Проведение ситуационного анализа по вопросам «рынки» и «конкуренты»	87	34
- подготовка документа «Политика проведения ситуационных и SWOT-анализов»	30	4
- аудит маркетинг на предприятии -«рынки» и «конкуренты»	57	30
2. Предварительная сегментация рынка изделий предприятия	13	5
3. Определение круга привлекательных географических сегментов	13	5
4. Подготовка аналитической справки по общей характеристики рынка	8	3
5. Определение доли рынка и степени конкуренции	39	15
6. Оформление матрицы позиционирования своего товара на сегменте	26	10
7. Оценка собственного положения относительно конкурентов	26	10

8. Анализ конкурентоспособности фирмы	21	8
9. Анализ конкурентоспособности товара	12	5
10. Предполагаемые реакции конкурентов на проводимые мероприятия	39	15
11. Подготовка сводного отчета по проблеме	40	15
12. Проект бюджета на <i>PR статьи, выставки, рекламу в местной и региональной прессе, конкурсы (программа стимулирования)</i>	40	15

- Оценить экономическую эффективность внедрения программного комплекса «Касатка».

Дополнительная информация: стоимость нормо-часа специалиста по маркетингу составляет 80,0 рублей.

Задание Заполните матрицу предложенными маркетинговыми стратегиями.

		Относительная доля на рынке	
Темпы роста отрасли	Высокие	Высокая 1	Низкая 4
	Низкие	3	2

Интенсификация маркетинговых усилий для поддержания или увеличения доли на рынке.

Уменьшение усилий или продаж.

Использование прибыли для помощи растущим стратегическим хозяйственным единицам, поддержания существующего положения.

Интенсификация маркетинговых усилий или уход с рынка.

Литература: [1, 3, 4, 5, 6+ интернет ресурсы]

Практическое занятие 9 Ценовая политика малого и среднего бизнеса **Вопросы**

1. Ценообразование и его сущность
2. Основные методы ценообразования.
3. Стратегии ценообразования
4. Методы ценообразования
5. Коэффициент эластичности спроса по цене
6. Маржинальная прибыль и ее расчет
7. Ориентация цен на различные факторы деятельности малого и среднего предприятия.
8. Этапы установления цен.
9. Основные цели ценообразования.
10. Политика скидок и надбавок.

Задачи

1. Торговое предприятие предлагает на рынке ассортимент из трех товаров: А, В и С по ценам, рассчитанным на основе затрат. Для А - 11,57 руб./шт., для В - 510,0 тыс. шт., для С - 290,0 тыс. шт. Цены для продуктов А и С не были приняты рынком.

Предложите новые цены для продуктов А и С (на основе психологической цены - «ломаной» или метода «неокругленных цен»); рассчитайте новую цену для продукта В, позволяющую сохранить первоначальный объем и покрывающую потери от продуктов А и С.

2. Фактическая себестоимость в отчетность году – 750 тыс. руб., в том числе фонд оплаты труда – 150 тыс. руб.;

- численность промышленно-производственного персонала в отчетном году – 150 человек;

- фонд оплаты труда в планируемом году – 200 тыс. руб.;

- численность промышленно-производственного персонала в планируемом году 170 человек;

- рост производительности труда в планируемом году по сравнению с отчетным годом 20%.

Определите относительное изменение себестоимости продукции из-за разрыва в темпах роста производительности труда и средней заработной платы.

Литература: [1, 4, 5, 7, 8+ интернет ресурсы]

7. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля	Вид контроля	Количество Элементов (вопросы), шт.
ПК-7	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	50
ПК-7	Текущий контроль	Выступление с докладами	10
ПК-7	Промежуточная аттестация (экзамен)	Компьютерный тест	155

Литература: [1 – 9 + интернет ресурсы]

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства
Знает: ПК-7- процесс организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий	Дайте ответы на следующие вопросы: 1. Предприятие как основной субъект хозяйственной деятельности: понятие и признаки предприятия. 2. Общая характеристика внешней и внутренней среды функционирования предприятия. 3. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия и пути ускорения их оборачиваемости. 4. Состав персонала предприятия. Структура кадров предприятия. 5. Производительность труда: понятие, показатели и измерители. 6. Факторы и резервы роста производительности

	труда. 7. Мотивация труда: сущность, виды и особенности мотивации. 8. Формы и системы оплаты труда: сущность, принципы, характеристика. 9. Учет, анализ и контроль экономических показателей деятельности предприятия. 10. Система показателей эффективности производственной деятельности. 11. Правовые основы коммерческой деятельности предприятия. 12. Финансовые отношения и налогообложение в коммерческой деятельности предприятия 13. Поддержка малого предпринимательства 14. Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства 15. Микрофинансирование и его роль в поддержке малого предпринимательства 16. Ценообразование и принципы его формирования 17. Маркетинговая деятельность в малом и среднем бизнесе 18. Бизнес-планирование в малом бизнесе
Умеет: ПК-7 организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Ответьте на следующие тестовые вопросы: 1. В целях реализации государственной политики малого предпринимательства нормативно-правовыми актами РФ предусматриваются а) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета б) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности в) увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров (работ, услуг) и доли уплачиваемых налогов 2. В зависимости от численности работников на малом предприятии выделяются а) три категории хозяйствующих субъектов б) четыре категории хозяйствующих субъектов в) две категории хозяйствующих субъектов 3. Категория субъекта хозяйственной деятельности малого предпринимательства по закону РФ определяется а) по наибольшему показателю б) по наименьшему показателю в) никакие показатели не учитываются 4. Величина критериев деятельности малого предпринимательства определяется а) по данным текущего календарного года б) ежегодно по данным предшествующего календарного года в) поквартально
Имеет практический опыт: ПК-7- по способности организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Решите задачу по следующим данным: Показатели до внедрения мероприятий после внедрения мероприятий соответственно 1, Численность рабочих (чел.) 11,5; 11 2. Ср. годовая зар. плата (руб.) 54670; 54670

	3. Процент за совмещение профессий 0 ; 50 4. Коэффициент начислений на заработную плату 1,356; 1,356 Задания: 1. Рассчитать эффективность мероприятия по совмещению профессий 2. Обосновать ответы
--	--

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе освоения образовательной программы (далее—задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3 Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	Не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Рекомендуемая литература:

Основная:

1. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Электронный ресурс] : учеб. по упр. дисциплинам / М. Г. Лапуста. - Изд. испр. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 384 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=545254>.

2. Филимонова, Н. М. Экономика и организация малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлениям подгот. бакалавриата 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент", 38.03.04 "Гос. и муницип. упр." / Н. М. Филимонова, Н. В. Моргунова, Е. С. Ловкова. - 2-е изд., доп. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 221 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=462572>.

Дополнительная:

3. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлениям 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 214 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=545238>.

4. Забродская, Н. Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий [Электронный ресурс] : учебник / Н. Г. Забродская. - Документ Bookread2. - М. : Вуз. учеб. [и др.], 2014. - 262 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=453430>.

5. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальности "Менеджмент орг." / В. Я. Горфинкель [и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля. - Документ Bookread2. - М. : Вузов. учеб. [и др.], 2014. - 349 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429542>.

6. Валигурский, Д. И. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебник / Д. И. Валигурский. - 3-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2012. - 518 с. : Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=327941>.

7. Слайд-лекции по дисциплине "Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования" на темы: 1. Сущность и виды предпринимательской деятельности в малом бизнесе 2. Организация и развитие малого предпринимательства, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности 3. Современные формы организации малого предпринимательства в России и за рубежом 4. Менеджмент в сфере малого предпринимательства 5. Сущность и факторы инновационного развития малого предпринимательства [Электронный ресурс] : для студентов всех экон. направлений / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), [Каф. "Менеджмент"] ; сост. Т. А. Журавлева. - Документ PowerPoint. - Тольятти : ПВГУС, 2016. - 563 КБ, 76 с. : ил. - Библиогр.: с. 75. - CD-ROM.

8. Учебно-методический комплекс по дисциплине "Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования" [Электронный ресурс] : для студентов экон. и других направлений подгот. / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"), Каф. "Менеджмент" ; сост. Т. А. Журавлева. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2014. - 814 КБ, 79 с. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

9. Электронный учебный курс по дисциплине "Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования" [Электронный ресурс] : для студентов экон. и др. направлений подгот. / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС") ; сост. Т. А. Журавлева. - zip Archive. - Тольятти : ПВГУС, 2014. - 34,4 МБ. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

1. HRM.RU. HR-менеджмент. Ведущий портал о кадровом менеджменте [Электронный ресурс] . - Режим доступа: <http://hrm.ru/>. – Загл. с экрана.
2. PRO-personal.ru [Электронный ресурс] : сайт для специалистов по кадрам и упр. персоналом. - Режим доступа: <http://www.pro-personal.ru/>. – Загл. с экрана.
3. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : офиц. сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа : <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.elibrary.ru/>. – Загл. с экрана.
5. ЭСМ. Экономика. Социология. Менеджмент. Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>. – Загл. с экрана.
6. HR-Portal: Сообщество HR-менеджеров [Электронный ресурс] : портал по упр. персоналом. - Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/>. – Загл. с экрана.
7. Портал по управлению персоналом «Сообщество HR-менеджеров» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/>. – Загл. с экрана.
8. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgass.ru/>. - Загл. с экрана.
9. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. – Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Word; Microsoft Power Point; MS Excel	Прикладное программное обеспечение	Для выполнения письменных заданий, разработки презентаций по темам дисциплины

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Для проведения практических занятий (занятий семинарского типа), групповых и индивидуальных консультаций используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью, и (или) компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для самостоятельной работы обучающихся используются специальные помещения - учебные аудитории для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

11. Примерная технологическая карта дисциплины «Малое предпринимательство: экономические аспекты функционирования»
кафедра «МЕНЕДЖМЕНТ» направлениям подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере
коммерческого предпринимательства»

[illegible]

