Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 03.09.2026 10:46:53
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленность (профиль) Менеджмент организации

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра экономики и управления

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Б1.В.ДЭ.02.01 УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ»

Направление подготовки 38 .03.02 **Менеджмент**

Направленность (профиль) программы **Менеджмент организации**

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Год начала подготовки 2023

Краснодар – 2022 г.

Составитель:

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления М.Я. Веприкова

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры экономики и управления протокол № 6 от «27» января 2022 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ»

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции	**Индикаторы достижения компетенций**	**Результаты обучения (**знания, умения**)**	**Наименование контролируемых разделов и тем**
1	**2**	**3**	**4**
ПК-1Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 2. Сущность и роль малого предприятия в экономике
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 4. Механизм создания малых предприятий
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность	

		реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 5. Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 6. Налогообложение предприятий малого бизнеса
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. Знает предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 7. Бизнес-план предпринимательской единицы
		ПК-1.1. У-1. Умеет анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	

		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 8. Стратегическое планирование в малом и среднем бизнесе
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 9. Современные формы организации предпринимательской деятельности
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-1.1. З-1. **Знает** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа.	Тема 10. Ответственность субъектов малого предпринимательства
		ПК-1.1. У-1. **Умеет** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	

1	2	3	4
ПК-3 Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков	ПК-3.3 Использование инструментов и методов бизнес-тренинга при проведении бизнес-тренинга, в том числе с использованием методических рекомендаций	ПК-3.3. З-1. **Знает** нормативные правовые акты и локальные нормативные акты, регулирующие порядок доступа к документации, содержащей персональные данные, государственную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну ПК-3.3. У-1. **Умеет** применять инструменты бизнес-тренинга для эффективного усвоения материала участниками	Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства
			Тема 2. Сущность и роль малого предприятия в экономике
			Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
			Тема 4. Механизм создания малых предприятий
			Тема 5. Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства
			Тема 6. Налогообложение предприятий малого бизнеса
			Тема 7. Бизнес-план предпринимательской единицы
			Тема 8. Стратегическое планирование в малом и среднем бизнесе
			Тема 9. Современные формы организации предпринимательской деятельности
			Тема 10. Ответственность субъектов малого предпринимательства

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Вопросы для проведения опроса обучающихся

Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Понятие предпринимательства и его роль в развитии общества
2. Малое предпринимательство – сущность и преимущества
3. Условия, необходимые для формирования малого предпринимательства
4. Развитие малого предпринимательства в России

Тема 2. Сущность и роль малого предприятия в экономике
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Виды и формы кредитов, представляемых предпринимателю.
2. Факторы, влияющие на формирование денежных потоков в туристическом предприятии.
3. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства России на современном этапе.
4. Базовые нормативные документы по поддержке развития малого предпринимательства в России.

Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Планирование на малом предприятии: план доходов и расходов. прогноз движения наличных денежных средств, определение точки безубыточности. Основные положения.
2. Экономическая ответственность субъектов малого предпринимательства в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях.
3. Роль малого предпринимательства в реализации модели устойчивого развития России.
4. Роль малого предпринимательства, перспективы и проблемы развития.
5. Маркетинговая стратегия малого предприятия.

Тема 4. Механизм создания малых предприятий
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1.Построение организационной структуры предприятия.
2.Методы оценки эффективности деятельности малого предприятия.
3.Организационно- правовые формы малого предпринимательства.
4.Покупка существующей фирмы: положительные и отрицательные моменты.

Тема 5. «Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Федеральные налоги и сборы, выплачиваемые малым предприятием при базовой системе налогообложения. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.
2. Региональные налоги и сборы, характерные для малого предприятия. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.
1. Местные налоги и сборы для предприятий.
2. Льготы по налогообложению предприятий с малыми объемами деятельности в соответствии с базовой системой налогообложения деятельности предприятий в России.

Тема 6. Налогообложение предприятий малого бизнеса
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Налогообложение субъектов малого предпринимательства.
2. Специальные режимы налогообложения для предприятий малых форм собственности.
3. Единый налог на вмененный доход.
4. Упрощенная система налогообложения.
5. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.

Тема 7. «Бизнес-план предпринимательской единицы»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Форма, содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской единицы.
2. Основные функции бизнес-плана.
3. Классификация основных типов бизнес-планов.
4. Разработка разделов бизнес-планов предпринимательских единиц.
5. Разработка маркетинговой политики предпринимательской единицы.
6. Сущность маркетинговой деятельности.
7. Структура маркетингового исследования.
8. Специфика, достоинства и недостатки основных средств рекламы.
9. Основные типы рекламы.

Тема 8. «Стратегическое планирование малым предприятием»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Стратегия, сущность, классификации, виды.
2. Выбор и реализация стратегии на предприятиях малого бизнеса.
3. Методики стратегического управления на малых предприятиях.
4. Финансовое обеспечение проектов
5. Механизмы реализации проектов

Тема 9. «Современные формы организации предпринимательской деятельности»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Франчайзинг.
2. Заключение договора франшизы.
3. Виды договоров франшизы.
4. Современные формы организации бизнеса по договору франчайзига.
5. Лизинг. Виды лизинга.
6. Договор лизинга.

Тема 10. «Ответственность субъектов малого предпринимательства»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

Сущность и виды ответственности предпринимателей.

1. Уголовная ответственность предпринимателей.
2. Административная ответственность за совершение правонарушений в области предпринимательской деятельности.
3. Сущность налогового правонарушения и его виды.
4. Гражданско-правовая ответственность предпринимателей.

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется обучающемуся, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала,

0,4 балла выставляется обучающемуся, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы,

0,3 балла выставляется обучающемуся, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов,

0,2 балла выставляется обучающемуся, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

Вопросы для проведения групповых дискуссий с обучающимися

Раздел 1. Теоретические аспекты управления малым бизнесом

Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства

Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Сущность и значение малого предпринимательства в современных условиях
2. Преимущества функционирования малых форм производства
3. Виды предпринимательской деятельности
5. Классификация предпринимательской деятельности по различным признакам
6. Организация консультационного проекта
7. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательства

Тема 2. «Сущность и роль малого предприятия в экономике»

Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Малые предприятия и их вклад в экономику России
2. Роль конкуренции в развитии рыночных отношений и предпринимательской деятельности на предприятиях
3. Раскройте суть понятия «предпринимательская среда на предприятиях ».
4. Перспективы развития малого бизнеса на предприятиях в России.

Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

6. Планирование на малом предприятии: план доходов и расходов. прогноз движения наличных денежных средств, определение точки безубыточности. Основные положения.
7. Экономическая ответственность субъектов малого предпринимательства в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях.
8. Роль малого предпринимательства в реализации модели устойчивого развития России.
9. Роль малого предпринимательства, перспективы и проблемы развития.
10. Маркетинговая стратегия малого предприятия.

Тема 4. «Механизм создания малых предприятий»

Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Общие предпосылки создания малых предприятий.
2. Этапы создания малого предприятия.
3. Покупка действующего малого предприятия.
4. Аренда малого предприятия с последующим выкупом.
5. Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия.
6. Постановка юридического лица на учет в налоговом органе.
7. Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.

Тема 5. «Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства»

Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Федеральные налоги и сборы, выплачиваемые малым предприятием при базовой системе налогообложения. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.
2. Региональные налоги и сборы, характерные для малого предприятия. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.
3. Местные налоги и сборы для предприятий.
4. Льготы по налогообложению предприятий с малыми объемами деятельности в соответствии с базовой системой налогообложения деятельности предприятий в России.

Тема 6. «Налогообложение предприятий малого бизнеса»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Налогообложение субъектов малого предпринимательства.
2. Специальные режимы налогообложения для предприятий малых форм собственности.
3. Единый налог на вмененный доход.
4. Упрощенная система налогообложения.
5. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.

Тема 7. «Бизнес-план предпринимательской единицы»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

10. Форма, содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской единицы.
11. Основные функции бизнес-плана.
12. Классификация основных типов бизнес-планов.
13. Разработка разделов бизнес-планов предпринимательских единиц.
14. Разработка маркетинговой политики предпринимательской единицы.
15. Сущность маркетинговой деятельности.
16. Структура маркетингового исследования.
17. Специфика, достоинства и недостатки основных средств рекламы.
18. Основные типы рекламы.

Тема 8. «Стратегическое планирование малым предприятием»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

6. Стратегия, сущность, классификации, виды.
7. Выбор и реализация стратегии на предприятиях малого бизнеса.
8. Методики стратегического управления на малых предприятиях.
9. Финансовое обеспечение проектов
10. Механизмы реализации проектов

Тема 9. «Современные формы организации предпринимательской деятельности»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

7. Франчайзинг.
8. Заключение договора франшизы.
9. Виды договоров франшизы.
10. Современные формы организации бизнеса по договору франчайзига.
11. Лизинг. Виды лизинга.
12. Договор лизинга.

Тема 10. «Ответственность субъектов малого предпринимательства»
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

Сущность и виды ответственности предпринимателей.

5. Уголовная ответственность предпринимателей.
6. Административная ответственность за совершение правонарушений в области предпринимательской деятельности.
7. Сущность налогового правонарушения и его виды.
8. Гражданско-правовая ответственность предпринимателей.

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, если выполнены все требования по подготовке к дискуссии, свободно и полно отвечает на вопросы, проявляет глубокие знания и навыки, владеет профессиональной терминологией, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;

0,4 балла выставляется студенту, если выполнены основные требования по подготовке к дискуссии, отвечает самостоятельно и грамотно, проявляет достаточный уровень сформированности компетенций, но допускает некоторые неточности, либо нарушена логика изложения, отсутствует достаточная глубина ответов;

0,3 балла выставляется студенту, если имеются отступления от требований по подготовке к дискуссии, отвечает не достаточно полно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, допускаются отдельные погрешности и ошибки, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;

0,2 балла выставляется студенту, если не выполнены все требования по подготовке к дискуссии.

Задания для текущего контроля
Контрольная работа 1(1-4)
Вариант 1
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Причины недостаточного развития малого предпринимательства в России на современном этапе
2. Лизинг как эффективный способ финансирования развития производственного потенциала малого предприятия: экономическое содержание.
3. Положения Трудового Кодекса по организации труда на малом предприятии.
4. Особенности организации бухгалтерского учета на малом предприятии
5. Единый налог на вмененный доход- налогоплательщики, расчет налогооблагаемой базы, ставка налога.

Вариант 2
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Экономические и социальные функции малого предпринимательства.
2. Региональные аспекты и программы развития малого предпринимательства
3. Риски малого предприятия, их специфика по сравнению с крупным предприятием и пути снижения.
4. Бухгалтерский учет при применении упрощенной системы налогообложения
5. Упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства – налогоплательщики, налогооблагаемая база, ставка налога, учет доходов и расходов .

Вариант 3
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Основные этапы и проблемы развития малого предпринимательства в России на современном этапе. Критерии отнесения предприятия к малому.
2. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в России.
3. Франшиза как метод входа в бизнес и обеспечения эффективной работы.
4. Книга учета доходов и расходов как форма ведения отчетности малого предприятия.
5. Положения Трудового Кодекса по организации труда на малом предприятии.

Вариант 4
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Планирование на малом предприятии: план доходов и расходов. прогноз движения наличных денежных средств, определение точки безубыточности. Основные положения.
2. Экономическая ответственность субъектов малого предпринимательства в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях.
3. Роль малого предпринимательства в реализации модели устойчивого развития России.
4. Роль малого предпринимательства, перспективы и проблемы развития.

Критерии оценки:

4 балла - студент свободно и полно отвечает на вопросы в контрольной работе, проявляет глубокие знания и навыки, владеет профессиональной терминологией, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций, практическое задание выполнено верно;

3 балла - студент твердо знает материал в контрольной работе, проявляет достаточный уровень сформированности компетенций, но допускает некоторые неточности, либо нарушена логика изложения, отсутствует достаточная глубина ответов, практическое задание выполнено с незначительными ошибками;

2 балла - студент отвечает на вопросы в контрольной работе недостаточно полно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, допускаются отдельные погрешности и ошибки, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа, практическое задание не выполнено;

1 балл - студент отвечает на вопросы в контрольной работе поверхностно и бессистемно, допускает существенные неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень сформированности компетенций и непонимание материала, практическое задание не выполнено.

Тестовые задания

Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства

Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1. Укажите основную цель функционирования предприятия в рыночных условиях:
получение прибыли и ее максимизация
повышение заработной платы работников
выход на мировой рынок
максимальное удовлетворение общественных потребностей
совершенствование производственной структуры предприятия
внедрение новой техники и технологии

2. Предприятия по формам собственности классифицируются на:
индивидуальные
частные
малые
государственные
коллективные
муниципальные

3. Выделите организационно-правовые формы предприятий:
государственное или имущественное унитарные предприятия
совместные предприятия
производственные кооперативы
малые предприятия
хозяйственные общества
хозяйственные товарищества

4. В чем состоит различие между производственным предприятием и фирмой:
предприятие осуществляет производственную деятельность, а фирма – коммерческую (торговую) деятельность
фирма – более широкое понятие, чем предприятие, и может включать несколько производственных или торговых предприятий
различия между предприятием и фирмой нет

5.Укажите среди перечисленных организационно-правовых форм хозяйственные товарищества:
общество с дополнительной ответственностью
общество с ограниченной ответственностью
в) полное товарищество
г) товарищество на вере (коммандитное)

6. Какая из перечисленных организационно-правовых форм не является коммерческой организацией:
полное товарищество
товарищество на вере
потребительский кооператив
коммандитное товарищество
казенное предприятие

7.Наименьшей ликвидностью обладают инвестиции, вложенные в:
Корпорацию
Партнерство
В индивидуальную частную фирму
Любые коллективные формы предпринимательской деятельности

8. Стадии жизненного цикла, на которых используется стратегическая модель развития предприятия «ускоренный рост»
Рождение
Детство
Юность
Ранняя зрелость
Окончательная зрелость (стабильность)
Старение

9. Элементы, которые, по мнению Э.А. Уткина, должна включать миссия организации:
Описание продуктов
Основные заинтересованные группы
Характеристика рынка
Цели организации
Стратегическое намерение или видение
Технология
Внутренняя концепция
Внешний образ компании, ее имидж
10. Оценка стоимости стратегических программ элементным методом – это калькуляция затрат на каждый из видов работ, входящих в…(впишите с заглавной буквы слово соответствующее этому определению
Программу

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Тема 2. Сущность и роль малого предприятия в экономике

Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1. Укажите основную цель функционирования предприятия в рыночных условиях:
получение прибыли и ее максимизация
повышение заработной платы работников
выход на мировой рынок
максимальное удовлетворение общественных потребностей
совершенствование производственной структуры предприятия
внедрение новой техники и технологии
2. Предприятия по формам собственности классифицируются на:
индивидуальные
частные
малые
государственные
коллективные
муниципальные
3. Выделите организационно-правовые формы предприятий:
государственное или имущественное унитарные предприятия
совместные предприятия
производственные кооперативы
малые предприятия
хозяйственные общества
хозяйственные товарищества
4. В чем состоит различие между производственным предприятием и фирмой:
предприятие осуществляет производственную деятельность, а фирма – коммерческую (торговую) деятельность
фирма – более широкое понятие, чем предприятие, и может включать несколько производственных или торговых предприятий
различия между предприятием и фирмой нет
5.Укажите среди перечисленных организационно-правовых форм хозяйственные товарищества:
общество с дополнительной ответственностью
общество с ограниченной ответственностью
в) полное товарищество
г) товарищество на вере (коммандитное)
6. Какая из перечисленных организационно-правовых форм не является коммерческой организацией:
полное товарищество
товарищество на вере
потребительский кооператив
коммандитное товарищество
казенное предприятие

7.Наименьшей ликвидностью обладают инвестиции, вложенные в:
Корпорацию
Партнерство
В индивидуальную частную фирму
Любые коллективные формы предпринимательской деятельности

8.К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:
Риск потери контроля над фирмой
Низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму
Риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу
Высокая ликвидность инветсиций вложенных в фирму

9.Собственник денежного капитала фирмы - это:
Лицо, которое делает вклад в капитал фирмы
Только владелец контрольного пакета
Только владелец 51% акций фирмы
Корпорация как физическое лицо

10.Наиболее эффективной формой организации адвокатской конторы будет:
Кооператив
Товарищество
Корпорация
Закрытое акционерное общество

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1.Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением: Делимость собственности акционеров
Неделимость собственности имущества фирмы
Это, обычно, форма организации крупного бизнеса
Единство собственности и управления

2. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:
Не может изъять свой капитал из фирмы
Не может повлиять на размер своего дохода
Отделен от управления
Является собственником имущества корпорации

3. Ориентации корпорации на реализацию долговременных инвестиционных проектов способствует:
Увеличение удельного веса физических лиц среди акционеров
Увеличение удельного веса работников среди акционеров
Увеличение доли консолидированных акционеров
Сокращение удельного веса администрации среди акционеров

4. Контрольный пакет акций - это:
51% акций
Пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой
Пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров
Пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании

5. Полный контроль над корпорацией получает:
Акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях
Акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства
Акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам
Всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией

6. Государство, владеющее контрольным пакетом акционерного общества, является по отношению к нему:
Аутсайдером
Инсайдером
Корпоративным инвестором
Неконсолидированным инвестором

7. Российской корпорации характерны все следующие черты, за исключением: Большинство акционеров являются аутсайдерами
Большая часть акций иммобильна
Трехзвенная модель управления корпорацией
Наличие в основном законодательных механизмов гарантии прав акционеров

8. К радикальным методам реорганизации корпорации можно отнести:
Создание совместных предприятий
Слияние корпораций
Организация консорциума
Создание кооператива

9.К основным элементам трехзвенной структуры управления АО относятся:
Акционеры, совет директоров и ревизионная комиссия
Акционеры, совет директоров и наемные работники
Акционеры, совет директоров, должностные лица (администрация)
Акционеры, должностные лица (администрация), ревизионная комиссия

10. К сильным сторонам англосаксонской модели корпорации можно отнести:
Легкая идентификация акционера
Ориентация акционеров на долгосрочные инвестиционные программы
Невысокая распыленность акций среди мелких частных инвесторов
Ориентация на внутренние источники финансирования

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Тема 4. Механизм создания малых предприятий

Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1.Складочный капитал формируется при создании:
общества с ограниченной ответственностью
полного товарищества
открытого акционерного общества
закрытого акционерного общества
2. Уставный фонд не формируется при создании:
акционерного общества
общества с ограниченной ответственностью
артели
казенного предприятия
3. Хозяйственным товариществом является:
общество с ограниченной ответственностью

общество с дополнительной ответственностью
коммандитное товарищество
закрытое акционерное общество
4. Одно лицо может быть полным товарищем:
в двух товариществах
одном товариществе
одном полном товариществе и одном коммандитном товариществе
неограниченном числе товариществ

5. Хозяйственным обществом является:
полное товарищество
закрытое акционерное общество
коммандитное товарищество
товарищество на вере

6.К признакам организации относится все, за исключением:
Наличие нескольких, хотя бы 2-х человек
Общая цель
Механизм координации действий
Руководитель

7. Для неформальной организации характерно все за исключением:
Спонтанный характер создания
Отсутствие руководителя
Небольшой размер
Отсутствие жестко установленных правил и процедур

8.К основным функциональным службам структуры управления относят:
Формальную организацию
Совет директоров
Матричную структуру
Отдел маркетинга

9.Линейно- функциональная структура управления оказывается наиболее эффективной в условиях:
Стабильной сложившейся среды
Ориентации компании на новые рынки и технологии
Преобладании на рынке неценовой конкуренции
Когда необходима оперативность принятия решений

10. В России в современных условиях преобладают фирмы, имеющие:
Матричную структуру
Дивизиональную структуру
Линейную структуру
Линейно-функциональную структуру

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Тема 5. Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства
Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1. Знак соответствия подтверждает то, что продукция:
Качественная
Соответствует требованиям государственных стандартов
Соответствует требования документов, указанных в сертификате соответствия
Соответствует требованиям любых документов

2. Внедрение методов TQM не требует:
Вовлечения и обучение всего персонала
Мониторинга поставщиков и качества их продукции
Смены персонала компании
Контроль материальных ресурсов

3. Социально-экономическое значение общественного питания обеспечивает воспроизводство рабочей силы, экономию общественного труда, изменение … рынка продовольственных товаров (впишите с заглавной буквы слово соотвествующее этому определению)
Структуры

4. Из перечисленных функций, функциями руководителей высшего звена являются:
Контроль
Постановка целей
Стратегическое планирование
Тактической планирование

5. К методам управления относятся методы:
Организационные и распорядительные
Социально-психологические
Экономические
Количественные
Качественные

6. К общим характеристикам организации относятся:
Горизонтальное разделение труда
Зависимость от внешней среды
Ресурсы
Производительность
Налоговые службы

7. Как могут быть связаны между собой линейные звенья в организационной структуре управления:
Вертикальными связями
Горизонтальными связями
Линейными связями
Связями координации и кооперации
Связями подчиненности и ответственности
Связями подчиненности и внешних структур управления

8. Как могут быть сформулированы цели в «дереве целей»?
По отдельным задачам
По отдельным исполнителям
По отдельным объектам
По функциональным областям деятельности организации
По степени мотивации

9. По Г. Минцбергу роли менеджера бывают:
Информационные
Межличностные
Связанные с принятием решений
Связанные с выполнением задач

10. Что представляет собой цель:
Желаемое состояние организации
Желаемый результат деятельности организации
Желаемый результат деятельности работника организации

Количественный или качественный показатель деятельности

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Тема 6. Налогообложение предприятий малого бизнеса

Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1.Организации и индивидуальные предприниматели переходят на упрощенную систему налогообложения:
добровольно;
обязательно для тех налогоплательщиков, у которых выручка от реализации продукции или услуг менее 15 млн руб. за 9 мес;
по решению исполнительного органа законодательной власти субъекта РФ.
2. Организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения, если по итогам:
года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации не превысил 15 млн руб. с учетом НДС;
года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации не превысил 20 млн руб. без учета НДС;
9 мес того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации не превысил 15 млн руб. без учета НДС;
9 мес того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации не превысил 11 млн руб. без учета НДС.

3. Налогоплательщик не вправе применять упрощенную систему налогообложения, если он — это:
организация, у которой стоимость амортизируемого имущества, находящегося в ее собственности, превышает 100 млн руб.;
индивидуальный предприниматель, средняя численность наемных работников которого за налоговый период превышает 15 человек;
нотариус, занимающийся частной практикой.

4. Организации и индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на упрощенную систему налогообложения, подают в налоговый орган по месту нахождения (месту жительства) заявление в период:
с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году, начиная с которого налогоплательщики переходят на упрощенную систему налогообложения;
с 1 октября по 30 декабря года, предшествующего году, начиная с которого налогоплательщики переходят на упрощенную систему налогообложения;
с 1 ноября по 30 декабря года, предшествующего году, начиная с которого налогоплательщики переходят на упрощенную систему налогообложения.

5. Налогоплательщик считается принудительно переведенным на общий режим налогообложения, если по итогам налогового (отчетного) периода его доход превысит 20 млн руб. или остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете, превысит:
100 млн руб.;
11 млн руб.;
10 млн руб.

6. Валовая прибыль включает в себя …
Сумму издержек постоянных и финансовый результат от основной хозяйственной деятельности
Нераспределенную чистую прибыль,

Дивиденды и налог на прибыль
Сумму финансовых результатов от всех видов деятельности предприятия

7. Стратегическое планирование деятельности предприятия:
Очерчивает направленность изменений, предстоящих на предприятии в обозримой перспективе
Определяет ассортимент выпускаемой продукции
Регламентирует механизм сотрудничества между структурными подразделениями предприятия
Мотивирует сотрудников к повышению производительности

8. Порог безубыточности в стоимостном измерении – это:
Финансовый результат от основной хозяйственной деятельности
Маржинальный доход
Объем валовой прибыли равный себестоимости выпущенной продукции
Минимально необходимая выручка, покрывающая текущие издержки месяца

9. Прогноз бухгалтерского баланса входит составной частью в … план предприятия.
Финансовый
Маркетинговый
Организационный
Производственный

10.Порог безубыточности повышается, если …
Растет цена единицы продукции
Снижается себестоимость единицы продукции
Уменьшается цена единицы продукции
Увеличивается цена единицы продукции

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Тема 7. Бизнес-план предпринимательской единицы
Индикатор достижения: ПК-1.1, ПК-3.3.

1. Главной задачей стратегического менеджмента является:
Анализ внешней и внутренней среды
Разработка и реализация стратегии
Разработка эффективной инновационной политики
Разработка стратегии

2. Выработка долгосрочных целей организации, прогнозирование и перспективное планирование являются составными частями:
Оперативного управления
Стратегического планирования
Процесса принятия решений
Стратегического управления

3. Основными типами систем в стратегическом менеджменте являются:
Внешние и внутренние
Случайные и выборочные
Открытые и закрытые
Динамические и статические

4. Синергизм как свойство системы управления означает:
Многократное усиление свойств системы в результате взаимодействия ее отдельных элементов
Появление у системы новых свойств, не присущих ее составным частям
Эволюция системы в качественно новое состояние
Взаимосвязь и взаимообусловленность составных частей системы

5. Ограничениями стратегического менеджмента являются:
Разработка альтернативных вариантов стратегий
Необходимость привлечения дополнительных ресурсов
Высокий уровень конкурентной борьбы
Отсутствие однозначных процедур и схем

6. Как соотносятся понятия «миссия» и «цель» предприятия:
Миссия конкретизирует содержание цели
Миссия – это основная общая цель предприятия
Эти понятия равнозначны
Миссия носит подчиненный характер по отношению к цели

7. Концепция стратегического менеджмента предусматривает ориентацию на:
Стратегическое планирование
Решение тактических задач
Достижение долгосрочных целей
Достижение целей организации

8. Основным объектом стратегического контроля являются:
Финансово-экономические результаты деятельности предприятия
Уровень издержек и доля рынка

Процесс разработки и реализации стратегии
Сопоставление достигнутых результатов с установленными стандартами

9. Разработка конкретных стратегий на уровне отдельных структурных подразделений характерна для:
Функциональной стратегии
Корпоративной стратегии
Стратегии роста
Бизнес - стратегии

10. Основная общая цель предприятия, выражающая причину его существования– это…(впишите пропущенное слово с заглавной буквы)
Миссия

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

РАСЧЕТНЫЕ-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Тема 7. Современные формы организации предпринимательской деятельности
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

Задание 1

Стоимость приобретения гостиницы для предпринимателя, включая землю, переделку интерьера, а также все юридические процедуры, составила:

250 000 000 (двести пятьдесят миллионов рублей).

Экономика отеля складывается из трех центров прибыли:

- Услуги проживания.
- Ресторанный бизнес.
- Лобби-бар.

В планах у предпринимателя – создать дополнительные источники доходов за счет размещения (строительства) на территории отеля:

- Spa-центра.
- Конференц-центра.
- Салона красоты.

Принятие решений в области экономики отеля являются для предпринимателя первым шагом в управлении новым бизнесом. На этом этапе предпринимателю необходимо решить следующие задачи:

1) Изучить форматы внутренней экономической и финансовой отчетности и, при необходимости, изменить информационную систему.

2) Ознакомиться с текущими показателями развития бизнеса и сделать вывод о его финансовой устойчивости, экономической рентабельности, деловой активности.

3) Выявить на балансе предприятия активы, которые используются неэффективно. Принять решения о продаже непрофильных активов, если такие активы существуют.

4) Определить рентабельность различных услуг бизнеса и выявить наиболее доходные сегменты потребителей и центры прибыли.

5) Оптимизировать расходы бизнеса, если такая возможность существует и т.п.

Расчетно-аналитическое задание

0,5 балла – выставляется студенту, если проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблема и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы,

0,4 балла –в частности в решении имеются неточности, в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях,

0,3 балла – выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к решению задачи. В частности ситуационная задача решена частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

Задания для творческого рейтинга

Темы эссе

Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Место малого предпринимательства в рыночной экономике.
2. Правовые аспекты малого предпринимательства.
3. Формы собственности в РФ.
4. Организационно-правовые формы деятельности предприятий.
5. Порядок создания малого предприятия и содержание основных этапов.
6. Жизненный цикл малого предприятия, экономическая безопасность.

Тема 2. Сущность и роль малого предприятия в экономике
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Отечественный опыт развития малого предпринимательства на предприятиях питания.
2. Проблемы малого бизнеса на предприятиях питания в России и пути их преодоления.
3. Структура затрат туристического предприятия.
4. Виды и формы кредитов, представляемых предпринимателю.
5. Факторы, влияющие на формирование денежных потоков в туристическом предприятии.

Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Развитие малого предпринимательства (на примере региона)
2. Организация и совершенствование процесса обучения
3. Организация и управление рекламой
4. Организация коммерческой деятельности

Тема 4. Механизм создания малых предприятий РГБ
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Миссия и философия малого предпринимательства
2. Построение организационной структуры предприятия
3. Методы оценки эффективности деятельности малого предприятия

Тема 5. Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Прогноз развития малого предпринимательства
2. Кластеризация предприятий малого бизнеса на Кубани
3. Основные векторы поддержки малого бизнеса в Краснодарском крае

Тема 6. Налогообложение предприятий малого бизнеса
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Федеральные налоги и сборы, выплачиваемые малым предприятием при базовой системе налогообложения. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.
2. Региональные налоги и сборы, характерные для малого предприятия. Налогооблагаемая база, ставки, порядок отчисления.

3. Местные налоги и сборы для предприятий.
4. Льготы по налогообложению предприятий с малыми объемами деятельности в соответствии с базовой системой налогообложения деятельности предприятий в России.

Тема 7. Бизнес-план предпринимательской единицы
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

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

Тема 8. Стратегическое планирование в малом и среднем бизнесе
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Основные этапы и проблемы развития малого предпринимательства в России на современном этапе. Критерии отнесения предприятия к малому.
2. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в России.
3. Франшиза как метод входа в бизнес и обеспечения эффективной работы.
4. Книга учета доходов и расходов как форма ведения отчетности малого предприятия.
5. Положения Трудового Кодекса по организации труда на малом предприятии.

Тема 9. Современные формы организации предпринимательской деятельности
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Основные этапы и проблемы развития малого предпринимательства в России на современном этапе. Критерии отнесения предприятия к малому.
2. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства в России.
3. Франшиза как метод входа в бизнес и обеспечения эффективной работы.
4. Книга учета доходов и расходов как форма ведения отчетности малого предприятия.
5. Положения Трудового Кодекса по организации труда на малом предприятии.

Тема 10. Ответственность субъектов малого предпринимательства
Индикатор достижения: ПК -1.1, ПК-3.3.

1. Планирование на малом предприятии: план доходов и расходов. прогноз движения наличных денежных средств, определение точки безубыточности. Основные положения.
2. Экономическая ответственность субъектов малого предпринимательства в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях.
3. Роль малого предпринимательства в реализации модели устойчивого развития России.

4. Роль малого предпринимательства, перспективы и проблемы развития.
5. Маркетинговая стратегия малого предприятия.

Критерии оценки:

0,5 балла – выставляется студенту, если эссе содержит самостоятельное видение проблемы, авторские суждения, демонстрирует творческое мышление, отражает аргументированное мнение автора, основанное на проработке материала по заданной теме;

0,4 балла – выставляется студенту, если эссе достаточно полно раскрывает суть проблемы, содержание логичное, структурированное, но позиция автора выражена не в полной мере глубоко и аргументировано;

0,3 балла – выставляется студенту, если эссе в целом отражает суть проблемы, но содержание слабо структурированное, нарушена логика изложения, либо мнение автора недостаточно самостоятельное или аргументированное.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура экзаменационного билета

Наименование оценочного материала	***Максимальное количество баллов***
Вопрос 1	*16*
Вопрос 2	*16*
Практическое задание	*8*

Перечень вопросов к экзамену:

1.	Основные функции малого предпринимательства в сфере.
2.	Развитие малого предпринимательства в сфере в развитых странах
3.	Факторы, способствующие развитию малого предпринимательства на современном этапе.
4.	Понятие сетевой экономики: крупные, средние и малые предприятия, их взаимоотношения.
5.	Критерии определения субъектов малого предпринимательства в зарубежных странах.
6.	Субъекты малого предпринимательства по законодательству РФ.
7.	Основные этапы развития малого предпринимательства в РФ.
8.	Проблемы малого бизнеса в России на современном этапе.
9.	Роль малого предпринимательства в реализации модели развития России.
10.	Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства России на современном этапе.
11.	Базовые нормативные документы по поддержке развития малого предпринимательства в России.
12.	Уровни поддержки малого предпринимательства России.
13.	Федеральный уровень поддержки малого предпринимательства России – основные направления поддержки.
14.	Региональный уровень поддержки малого предпринимательства России – основные направления поддержки.
15.	Местный уровень поддержки малого предпринимательства России – основные направления поддержки.
16.	Отраслевая структура малых предприятий России: направления ее трансформации.
17.	Направления поддержки развития малого предпринимательства в России.
18.	Международные соглашения по поддержке малого предпринимательства.
19.	Организации саморегулирования малого бизнеса.
20.	Правовое регулирование деятельности малого предприятия.
21.	Ответственность малого предприятия за соблюдение положений Кодекса об административных правонарушениях.
22.	Ответственность малого предприятия за соблюдение законодательства в области налогообложения.
23.	Ответственность малого предприятия за соблюдение трудового законодательства.
24.	Меры защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
25.	Роль и значение малого предпринимательства в торговле России.
26.	Роль и значение малого предпринимательства в оптовой торговле России.

27.	Роль и значение малого предпринимательства в розничной торговле России.
28.	Основные этапы планирования создания малого предприятия.
29.	Источники финансирования малого бизнеса.
30.	Пути входа в малый бизнес: положительные и отрицательные стороны.
31.	Содержание бизнес-плана создания малого предприятия.
32.	Организационно- правовые формы малого предпринимательства.
33.	Покупка существующей фирмы: положительные и отрицательные моменты.
34.	Принципы определения стоимости существующей фирмы.
35.	Франшиза как метод обеспечения эффективной работы малого предприятия.
36.	Основные положения, регулирующие отношения сторон при использовании франшизы.
37.	Лизинг как эффективная форма финансирования развития малого предприятия.
38.	Принципы расчета размера лизинговых платежей, источник их финансирования.
39.	Специфика маркетинговой стратегии малого предприятия.
40.	Ценообразование на малом предприятии. Основные методы установления цен.
41.	Специфика управления персоналом малого предприятия.
42.	Расчет плановой численности персонала малого предприятия.
43.	Анализ платежеспособности малого предприятия.
44.	Планирование потребности в оборотных средствах на малом предприятии.
45.	Использование точки безубыточности при планировании деятельности малого предприятия.
46.	Понятие этических норм рыночного поведения.
47.	Понятие социальной ответственности малого бизнеса.
48.	Риски малого предприятия. Их специфика по сравнению с крупным и средним бизнесом.
49.	Стратегия управления рисками.
50.	Политика риск-менеджмента.
51.	Тактическое управление рисками.
52.	Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности.
53.	Характеристика внешней среды организации.
54.	Политические риски.
55.	Экономические риски.
56.	Природные риски.
57.	Национальные риски.
58.	Юридические методы управления рисками.
59.	Административные методы управления рисками.
60.	Экономические методы управления рисками.
61.	Социально-психологические методы управления рисками.
62.	Планирование в системе риск-менеджмента.
63.	Организация как функция риск-менеджмента.
64.	Мотивация как функция риск-менеджмента.
65.	Регулирование в системе риск-менеджмента.
66.	Сущность и содержание риск-менеджмента.
67	Особенности ведение учета и отчетности малого предприятия.
68	Организация ведения учета на малом предприятии.
69	Особенности ведения бухгалтерского учета на малом предприятии.
70	Системы налогообложения субъектов малого предпринимательства.
71	Льготы по налогообложению для предприятий с малыми объемами оборота в рамках базовой системы налогообложения.

72	Льготы по налогообложению налога на добавленную стоимость (НДС) для предприятий с малыми объемами оборота.

Перечень практических заданий к экзамену

Номер вопроса	
1.	Материалоотдача по данным предыдущего и отчетного года составила 2,4 и 2,0 руб., материальные затраты 12600 тыс. руб. и 12800 тыс. руб. Выручка от продаж - 30240 тыс. руб. и 25600 тыс. руб. Резервы увеличения продаж товаров за счет роста материалоотдачи определяются как ... тыс. руб.
2.	Длительность операционного цикла составляет 54 дня. Среднегодовая кредиторская задолженность равна 200 тыс. руб. объем закупок сырья в кредит за год составляет 2000 тыс. руб. Длительность финансового цикла равна ... дня. А) 44 Б) 34 В) 24
3.	Если запасы составляют 2800 тыс. руб., дебиторская задолженность - 1000 тыс. руб., денежные средства - 200 тыс. руб., выручка от продаж отчетного года - 12000 тыс. руб. Продолжительность одного оборота оборотных активов равна ... дней.
4.	Средняя рентабельность продукции (отношение прибыли к себестоимости продукции) составляет по плану 18%, фактически - 20%, себестоимость продукции - 100000 руб. и 120000 руб. В отчетном году будет получено ... руб. прибыли.
5.	Точка безубыточности равна ..... единиц товара если переменные затраты на производство единицы изделия составляют 48 руб. цена единицы изделия 60 руб. общая сумма условно-постоянных расходов равна 1200 руб. общая сумма переменных затрат 14400 руб. маржинальный доход на весь объем продукции - 3600 руб.
6.	Выручка от продаж составляет в предыдущем году 1000 тыс. руб. в отчетном - 1200 тыс. руб. средняя рентабельность продаж в предыдущем году - 10% в отчетном году - 11%. За счет увеличения выручки дополнительно получено ... тыс. руб. прибыли.
7.	Если первоначальная стоимость основных средств составляет 123450 тыс. руб., остаточная стоимость основных средств - 84360 тыс. руб., то коэффициент годности основных средств составит... А) 0,32 Б) 0,54 В) 0,11 Г) 0,68
8.	Основные средства на начало года составляют 14300 тыс. руб., на конец года - 14800 тыс. руб. Выручка от продажи продукции за год равна 28000 тыс. руб. Фондоотдача составит ... А) 1,958 Б) 1,924 В) 1,892 Г) 0,345
9.	Средняя длительность 1-го оборота дебиторской задолженности составляет 12 дней, запасов - 30 дней, кредиторской задолженности - 14 дней. Длительность операционного цикла равна. А) 43 дня

	Б) 57 дней В) 42 дня
10.	Оборотные активы составляют 5300 тыс. руб., общая величина имущества организации равна 9870 тыс. руб., Капитал и резервы - 6400 тыс. руб., долгосрочных обязательств нет, запасы - 3000 тыс. руб., дебиторская задолженность -1400 тыс. руб. Коэффициент абсолютной ликвидности равен…(с точностью до сотых).
11.	Точка безубыточности равна ..... единиц товара если переменные затраты на производство единицы изделия составляют 50 руб. цена единицы изделия 75 руб. общая сумма условно-постоянных расходов равна 1800 руб. общая сумма переменных затрат 14400 руб. маржинальный доход на весь объем продукции - 3600 уб.
12.	Обоснование продуктово-маркетинговой стратегии организации: . Проанализировать выполнение плана по ассортименту по следующим данным:

Анализ состава и выполнения плана по ассортименту

Наименование товаров	Цена за ед. (руб.)		Объем продаж		Стоимость (руб.)	
	Бизнес-план	Отчет	Бизнес-план	Отчет	Бизнес-план	Отчет
1. Цемент	41*0	4120	12*	73		
2. Щебень	210	22*	2300	2050		
3. Песок	600	600	1020	103*		
4. Кирпич	5900	59*0	35*	199		
5. Шифер	210	216	130*	1400		
6. Пиломатериалы	5*00	5000	130	15*		
7. Доска пола	1430*	14350	10	10		
8. Паркет	400	420	120*	1332		
9. ДВП	160	155	100*0	2520		
10. Стекло	23*	220	2000	1450		
11. Кронштейн 702 окрашенный	2*0	200	1000	-		
Итого	х	х	х	х		

На основании данных таблицы о составе ассортимента, плановых и фактических ценах на товары, планируемых и фактических объемах продаж товаров в натуральном и стоимостном выражении рассчитаем процент выполнения плана по реализации товаров в общем за 2016 год и по ассортименту:

1.% выполнения плана по оптовым продажам составил: _____;

2.% выполнения плана по ассортименту реализуемых товаров составил: _____;

3.рассчитаем величину потерь организации из-за невыполнения плана по ассортименту:

_____ тыс. рублей.

13.	С целью группировки товаров по категориям, приносящим организации принципиально различный доход от их продажи проведем АВС – анализ. Данный метод позволяет распределить товары по степени их влияния на общий товарооборот: - категория А – товары, приносящие наибольший доход организации, их

рекламе и поиску новых каналов сбыта следует уделить больше внимания;

- категория В – обычные товары, приносящие средний доход организации, но наличие которых в продаже, как правило, обеспечивает основную массу дохода;

- категория С – товары, приносящие меньший доход организации, реализацию которых следует ограничить или вовсе отказаться от их продажи, поскольку доход от их продажи едва покрывает издержки. Проведем группировку товаров по категориям АВС на основании информации о продажах в разрезе ассортимента, составим таблицу.

Фактический объем продаж по видам товаров:

Вид товара	Ед. изм.	Цена (руб.)	Объем реализации		Дол сто
			Количество	Стоимость (руб.)	
1. Цемент	тонна	4120	73		
2. Щебень	куб.м	22*	2050		
3. Песок	куб.м	600	103*		
4. Кирпич	тыс. шт	59*0	199		
5. Шифер	кв.м	216	1400		
6. Пиломатериалы	куб.м	5000	15*		
7. Доска пола	куб.м	14350	10		
8. Паркет	кв.м	420	1332		
9. ДВП	кв.м	155	2520		
10. Стекло	кв.м	220	1450		
11. Кронштейн 702 окрашенный	шт.	200	-		
Итого	х	х	х		

3. Проведем ранжирование ассортимента по убыванию вклада в товарооборот. Результаты отразим в таблице:

Вид товара	Доля от общей стоимости (%)	Кумулятивная доля от общей стоимости (%)	К
Итого	100	100	

При выполнении задания необходимо сформировать систему показателей, соответствующую определенному варианту решения задачи. Для этого следует вместо значка «*» указывать свой порядковый номер по списку группы (уточнить

	у преподавателя).
14.	Используя фактические показатели своего предприятия за отчетный период (по вариантам) рассчитать: 1. производительность труда; 2. фондоотдачу; 3. фондовооруженность; 4. среднюю заработную плату; 5. затраты на 1 рубль товарной продукции; 6. трудоемкость; 7. материалоемкость; 8. фондоемкость; 9. материалоотдачу. Решение изложить в таблице, при этом следует заполнить клетки, находящиеся на пересечении необходимого числителя и знаменателя.

Числитель / Знаменатель	Товарная продукция (тыс. руб.)	Средне-списочная численность персонала (чел.)	Средне-годовая стоимость ОС (тыс.руб.)	Фонд зара-ботной платы (тыс.руб.)	Матери-альные затраты (тыс.руб.)	Пол мост ван ров
Товарная продукция (т.р.)						
Среднесписочная численность персонала (чел.)						
Среднегодовая стоимость ОС (т.р.)						
Фонд заработной платы (т.р.)						
Материальные затраты (т.р)						
Полная стоимость реализованных товаров(т.р.)						

15. Оценить стратегический потенциал и эффективность работы предприятия, написать вывод. Посредством метода SNW- анализ произвести оценку внутренней бизнес-среды исследуемого предприятия, составив матрицу SNW- анализа.

1. С учетом тенденций развития организаций Краснодарского края произвести оценку возможностей и угроз развитию деятельности организации (по вариантам). Составить матрицу факторов внешней бизнес-среды. Определить оценку каждого фактора. Критерий оценки обосновать. Оценить влияние факторов внешней среды. Сделать вывод.

Анализ возможностей и угроз, генерируемых факторами внешней среды на основе SWOT- анализа:

Доминантные сферы стратегического развития	**Возможности развития**		**Угрозы разви**
	Наименование факторов	**Оценка**	**Наименование факторов**
1. Потенциал формирования ресурсов организации			

2. Уровень эффективности инвестиций организации				
3. Уровень экономической безопасности организации				
4. Уровень качества управления деятельностью организации				
Итого				

2) На основе исследования показателей отчета о финансовых результатах организации и на основании исходных данных (по вариантам) определить сильные и слабые стороны внутренней бизнес-среды организации. Установить критерий оценки факторов и дать собственную оценку полученным результатам.
Анализ сильных и слабых сторон экономической системы исследуемого предприятия на основе SWOT- анализа:

Доминантные сферы стратегического развития	**Сильная позиция**		**Слабая пози**
	Наименование	**Оценка**	**Наименование**
1. Потенциал формирования ресурсов организации			
2. Уровень эффективности инвестиций организации			
3. Уровень экономической безопасности организации			
4. Уровень качества управления деятельностью организации			
Итого			

Оценка действующей стратегии развития исследуемой организации и ее целевая ориентация

Исследуемое предприятие	**Стратегическая позиция предприятия**	**Целевая ориент ствующей ст**

	3) На основе выбора оптимальных стратегий развития исследуемого предприятия определить приоритетные инструменты для их реализации: **Предприятие** **Стратегия развития** **Целевые ориентиры стратегии** _____ **Методические инструменты** _____ **Организационные инструменты** _____
16.	Построить «Дерево решения». Крупная торговая организация реализует стратегию концентрации на основе развития рынка (путем повышения рыночного рейтинга организации). Главному инженеру крупной торговой организации необходимо решить, монтировать или нет новую установку по транспортировке товаров внутри организации (со складов в торговый зал), которая способна увеличить скорость перемещения товаров с целью их выгодного размещения в торговом зале. Монтаж всей установки по транспортировке товаров обойдется организации в 15 млн. руб. Если новая установка будет работать безотказно, организация получит прибыль 200 млн. руб. Если же она не будет работать, торговая организация может потерять 150 млн. руб. По оценкам главного инженера существует 60% шансов, что новая установка не будет работать. Можно создать экспериментальную линию, а затем уже решать, монтировать или нет всю установку для обеспечения товаром каждого торгового помещения. Эксперимент обойдется в 10 млн. руб. Главный инженер считает, что существует 50% шансов, что экспериментальная линия будет работать. Если экспериментальная линия будет работать, то 90% шансов за то, что вся смонтированная установка также будет работать. Если же экспериментальная линия не будет работать, то только 20% шансов за то, что вся смонтированная установка эффективно заработает. Следует ли строить экспериментальную линию? Следует ли монтировать новую установку? Какова ожидаемая стоимостная оценка наилучшего решения?
17.	Интрига спора о взаимосвязи этики и управления в условиях рыночной экономики восходит к основоположнику политической экономии Адаму Смиту (1723-1790). Две его основные работы представляют две точки зрения, до сих пор господствующие в дискуссиях по этому вопросу. В работе «Теория нравственных чувств» (1759 г.) Адам Смит писал: «Каким бы эгоистичным, по нашим предположениям, ни был человек, в его натуре, несомненно, заложены принципы, благодаря которым он заинтересован в счастье других людей, и это счастье необходимо ему, хотя он ничего из этого не извлекает, кроме удовольствия видеть это». Фактически это означает признание, что человек по своей природе альтруист, т.е. заботящийся, прежде всего о благе ближнего. Однако тот же Адам Смит более известен как автор совершенно другого высказывания из работы «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.): «Мы ожидаем своего обеда не от благоволения мясника, пивовара или пекаря, а от их заботы о собственной выгоде». Здесь Смит признавал «невидимую руку» рыночной конкуренции первичной в регулировании человеческих отношений и утверждал, что, служа себе, своему эгоизму, люди служат своим ближним лучше, чем, если бы они сознательно стремились к этому. Дайте оценку двум точкам зрения Адама Смита.

	Верно ли, что менеджер, являющийся сторонником управления на основе доктрины свободного рынка в традициях Смита, должен побуждать людей быть эгоистичными? Какой работник способен к более эффективному труду – эгоист или альтруист?
18	45% акций компании. Сразу после этого офис дома «Смирновъ» был захвачен менеджерской группой «Альфа-Эко», а сам владелец 50% акций Б. Смирнов был отстранен от руководства. Как утверждает г-н Смирнов, накануне конфликта группа «Альфа-Эко» предлагала выкупить акции торгового дома за бесценок или получить откупные за возможность прекратить атаку на руководство. Желая сохранить хорошие отношения с совладельцем, акции были переданы в дар.
19	Объясните, почему атакующая группа «Альфа-Эко» повела себя так бесцеремонно со своим партнером. Как можно классифицировать такие действия с точки зрения этики?
20	С Вашей точки зрения, все правила этикета сводятся к простоте, естественности и дружелюбию, а общение должно приносить радость. Вы находитесь на деловой встрече, в ходе которой партнеры пытаются манипулировать друг другом ради достижения собственных интересов. Каждый ведет свою игру. Вы заинтересованы в положительном исходе встречи, но такой подход к делу вызывает у Вас отвращение. Что Вы будете делать? Играть по общим правилам или согласно своим жизненным принципам? Ответ обоснуйте.
21	Вы проработали в отделе после окончания института всего несколько месяцев, и тут Вас вызывает начальник и говорит, что надо поехать к смежникам и помочь им наладить производство нужной для Вашего предприятия продукции. Но вчера Вас вызвали в отдел кадров и предложили поехать на курсы повышения квалификации в Москву. Что Вы выберете как самый верный путь к последующей карьере?
22	В новой организации Вы приступили к работе в качестве начальника отдела, однако Ваши подчиненные ожидали на этом месте увидеть другого человека и Ваше назначение восприняли негативно. Обстановка в отделе накалена: когда Вы заходите в комнату, все сразу умолкают, Ваши поручения выполняют с неохотой. Что Вы предпримете?
23	На одном из рабочих собраний Вы говорите о проблеме развития туристических маршрутов Вашей фирмы. У Вас довольно хорошие предложения по этому вопросу, но в зале сидят несколько Ваших противников, которые не хотят, чтобы Ваши предложения были приняты руководством. Они задают Вам каверзные вопросы, делают едкие замечания, резкие выпады против Вас лично и против Ваших предложений. После очередного такого замечания Вы говорите: ...
24	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 еще фабрику в одной из стран СНГ, и от вас зависит решение - подписать новый контракт или нет. С одной стороны, строительство данной фабрики обеспечит новыми рабочими местами этот регион, тем самым решится актуальная для этого региона проблема безработицы; с другой - это принесет большой доход вашей фирме. Однако вы, занимаясь производством и продажей крупных партий сигарет, до сих пор не были убеждены в том, что курение вызывает рак. Недавно вам в руки попал отчет об исследовании, в котором была установлена прямая связь между курением и онкологическими заболеваниями. Каково будет Ваше решение? Подпишите Вы новый контракт или нет? Почему?

25	Вы - менеджер по маркетингу на фирме, выпускающей бытовую технику. Фирма с помощью дорогостоящих исследований попыталась усовершенствовать один из выпускаемых товаров, а именно - пылесос. Пылесос по-прежнему не ионизирует воздух, хотя именно к этому результату пытались прийти в результате исследований. Поэтому новый тип пылесоса не стал по-настоящему усовершенствованной новинкой. Вы знаете, что появление надписи «Усовершенствованная новинка» на упаковке и в рекламе средств массовой информации повысит значительно сбыт такого товара. Какое решение Вы примете? Сделаете такую надпись или нет? Почему?
26	Вы - менеджер на фирме, производящей программные продукты для ПЭВМ. На одной из презентаций вы знакомитесь с молодой дамой (молодым человеком), которая(ый) недавно была (был) управляющей(им) на фирме-конкуренте. По какой-то причине она (он) была (был) уволена(ен) и, теперь держит обиду на эту фирму. Вы можете начать ухаживать или, наоборот, принять ухаживания. Или можете взять ее (его) на работу. В ином случае, можете просто пообещать взять ее (его) на работу. Обида так сильна, что она (он) с удовольствием расскажет обо всех планах конкурента. Пойдете ли Вы на тот, или иной шаг? Почему?
27	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. Удастся ли ему сохранить семью, 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?
28	Вы — главный менеджер известной фирмы, и изо всех сил стараетесь добиться заключения выгодного контракта на большую сумму продаж с одной компанией. В ходе переговоров узнаете, что представитель 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. Как поступите Вы? Почему?
29	Вы - менеджер по производству на фирме, выпускающей холодильники. Недавно вы узнали, что конкурирующая фирма придала своим холодильникам свойство, которого в ваших холодильниках нет, но которое окажет большое влияние на сбыт. Например, в холодильниках «NO FROST» теперь можно хранить продукты не только в вакуумной упаковке, но и обычные, не боясь их усыхания. На ежегодной специализированной выставке фирмы-конкурента будет офис для гостей, и на одном из приемов для своих дилеров глава фирмы расскажет им об этом новом свойстве холодильника и о том, каким образом это было достигнуто. Вы можете послать своего сотрудника на этот прием под видом нового дилера, чтобы узнать о нововведении. Пойдете ли Вы на такой шаг? Почему?
30	Вы - менеджер по маркетингу и хотите сделать выборочный опрос потребителей об их реакциях на товар конкурента. Для этого вы должны провести опрос якобы от лица несуществующего «Института маркетинга и конъюнктуры рынка». Сделаете ли Вы такой опрос? Почему?
31	Вы - менеджер по персоналу. В вашу фирму пришла молодая способная женщина, желающая стать торговым агентом. Уровень ее квалификации значительно выше, чем у претендентов-мужчин на эту должность. Но прием ее на работу неизбежно вызовет отрицательную реакцию со стороны ряда ваших торговых агентов, среди которых женщин нет, а также может раздосадовать некоторых

	важных клиентов фирмы. Возьмете ли Вы эту женщину на работу? Почему?
32	Вы - менеджер туристской фирмы. К вам пришла женщина, желающая отдохнуть в Греции. У вас же есть горящий тур на Мертвое море в Израиль. У женщины явные проблемы с давлением, одышка. Вы знаете, что гипертоникам на Мертвом море ехать противопоказано. Как вы поступите?
33	Вы - менеджер фирмы, выпускающей средства по уходу за волосами. Фирма приступила к выпуску нового шампуня, препятствующего образованию перхоти и эффективного даже при разовом применении. Однако специалист по маркетингу вашей фирмы рекомендует в инструкции на этикетке указать, что шампунь следует применять дважды при каждом мытье головы. Дополнительного эффекта потребитель не получит, но шампунь будет расходоваться в два раза быстрее, и, следовательно, увеличится объем продаж. Что Вы предпримите? Почему?
34	Вы приступили к новой работе только неделю назад, неожиданно возникла проблема, которую, как Вам кажется, самостоятельно решить Вы не можете. Обращаться за советом к более опытным коллегам Вам не хочется, так как боитесь потерять авторитет в их глазах и показаться несамостоятельным. Как Вы поступите?
35	Вы – новый молодой руководитель одного из подразделений предприятия и чувствуете настороженное отношение к себе сотрудников. Причем Вы попали в коллектив, где нет четкого распределения и выполнения своих обязанностей. А на Вас еще давит и груз долгов, оставшихся от предшественника. Таким образом, Вам необходимо повысить эффективность труда и организовать слаженную и успешную работу подразделения. Ваши действия в этот период?
36	Ваша фирма благополучно миновала все экономические кризисы и ее финансовое положение отличное. Но Вы заметили, что прежний энтузиазм и рвение подчиненных угасли, а впереди – международная выставка и Вам как никогда нужна сплоченная профессиональная команда. Какими способами Вы поднимете упавший дух команды? Обоснуйте ответ.

Тематика курсовых работ/проектов

1.Развитие малого предпринимательства в развитых странах

2. Проблемы малого бизнеса в России на современном этапе.

3. Понятие сетевой экономики: крупные, средние и малые предприятия, их взаимоотношения.

4. Базовые нормативные документы по поддержке развития малого предпринимательства в России.

5. Уровни поддержки малого предпринимательства России.

6. Понятие социальной ответственности малого бизнеса.

7. Особенности ведение учета и отчетности малого предприятия.

8. Организационно- правовые формы малого предпринимательства.

Пути входа в малый бизнес: положительные и отрицательные стороны.

9.Риски малого предприятия. Их специфика по сравнению с крупным и средним бизнесом.

10. Понятие этических норм рыночного поведения.

11. Анализ платежеспособности малого предприятия.

12. Понятие социальной ответственности малого бизнеса.
13. Специфика маркетинговой стратегии малого предприятия.
14. Планирование потребности в оборотных средствах на малом предприятии.
15. Содержание бизнес-плана создания малого предприятия.
16. Пути входа в малый бизнес: положительные и отрицательные стороны.
17. Роль и значение малого предпринимательства в розничной торговле России.
18. Планирование потребности в оборотных средствах на малом предприятии.
19. Анализ ликвидности малого предприятия.
20. Планирование потребности в оборотных средствах на малом предприятии.
21. Использование точки безубыточности при планировании деятельности малого предприятия.
22. Использование точки безубыточности при планировании деятельности малого предприятия РГБ.
23. Стратегия управления рисками.
24. Политика риск-менеджмента.
25. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности.
26. Социально-психологические методы управления рисками.
27. Особенности ведения бухгалтерского учета на малом предприятии.
28. Мотивация как функция риск-менеджмента.
29. Планирование потребности в оборотных средствах на малом предприятии.
30. Оценка экономическо-финансового состояния малого предприятия.
31. Расчет плановой численности персонала малого предприятия.
32. Лизинг как эффективная форма финансирования развития малого предприятия.
33. Основные положения, регулирующие отношения сторон при использовании франшизы
34. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности.
35. Влияние внешней среды на эффективность деятельности малого предприятия РГБ.
36. Оценка хозяйственной эффективности деятельности малого предприятия.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	**«отлично»**	**ПК-1 Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Знает верно и в полном объеме:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Умеет верно и в полном объеме:** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	**Продвинутый**

		ПК-3 Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков	ПК-3.3 Использование инструментов и методов бизнес-тренинга при проведении бизнес-тренинга, в том числе с использованием методических рекомендаций	**Знает верно и в полном объеме:** нормативные правовые акты и локальные нормативные акты, регулирующие порядок доступа к документации, содержащей персональные данные, государственную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну **Умеет верно и в полном объеме:** применять инструменты бизнес-тренинга для эффективного усвоения материала участниками	
					Повышенный

70 – 84 баллов	**«хорошо»**	**ПК-1 Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Знает с незначительными замечаниями:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Умеет с незначительными замечаниями:** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК-3 Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков	ПК-3.3 Использование инструментов и методов бизнес-тренинга при проведении бизнес-тренинга, в том числе с использованием методических рекомендаций	**Знает с незначительными замечаниями:** нормативные правовые акты и локальные нормативные акты, регулирующие порядок доступа к документации, содержащей персональные данные, государственную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну **Умеет с незначительными замечаниями:** применять инструменты бизнес-тренинга для эффективного усвоения материала участниками	

50 – 69 баллов	**«удовлетворительно»**	**ПК-1 Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Знает на базовом уровне, с ошибками:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Умеет на базовом уровне, с ошибками:** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	**Базовый**
		ПК-3 Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков	ПК-3.3 Использование инструментов и методов бизнес-тренинга при проведении бизнес-тренинга, в том числе с использованием методических рекомендаций	**Знает на базовом уровне, с ошибками:** нормативные правовые акты и локальные нормативные акты, регулирующие порядок доступа к документации, содержащей персональные данные, государственную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну **Умеет на базовом уровне, с ошибками:** применять инструменты бизнес-тренинга для эффективного усвоения материала участниками	

менее 50 баллов	**«неудовлетворительно»**	**ПК-1 Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Не знает на базовом уровне:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа **Не умеет на базовом уровне:** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	**Компетенции не сформированы**
		ПК-3 Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков	ПК-3.3 Использование инструментов и методов бизнес-тренинга при проведении бизнес-тренинга, в том числе с использованием методических рекомендаций	**Не знает на базовом уровне:** нормативные правовые акты и локальные нормативные акты, регулирующие порядок доступа к документации, содержащей персональные данные, государственную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну **Не умеет на базовом уровне:** применять инструменты бизнес-тренинга для эффективного усвоения материала участниками	

1		2	3	4	5
70 – 84 баллов	**«хорошо»**	**ПК-1Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Знает с незначительными замечаниями:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Умеет с незначительными замечаниями:** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	**Повышенный**
		ПК 3- Тактическое управление процессами организации производства	ПК-3.3 Руководство проведением экономических исследований производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации в целях обоснования внедрения новых технологий, смены ассортимента продукции с учетом конъюнктуры рынка, разработка предложений по совершенствованию управления организацией и эффективному выявлению и использованию имеющихся ресурсов для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли	**Знает с незначительными замечаниями:** экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства **Умеет с незначительными замечаниями:** обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	

1		2	3	4	5
50 – 69 баллов	**«удовлетворительно»**	**ПК-1Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Знает на базовом уровне, с ошибками:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Умеет на базовом уровне, с ошибками:** анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	**Базовый**
		ПК 3- Тактическое управление процессами организации производства	ПК-3.3 Руководство проведением экономических исследований производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации в целях обоснования внедрения новых технологий, смены ассортимента продукции с учетом конъюнктуры рынка, разработка предложений по совершенствованию управления организацией и эффективному выявлению и использованию имеющихся ресурсов для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли	**Знает на базовом уровне, с ошибками:** экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства **Умеет на базовом уровне, с ошибками:** обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	
менее 50 баллов	**«неудовлетворительно»**	**ПК-1Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей**	ПК-1.1. Выявление, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений	**Не знает на базовом уровне:** предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **Не умеет на базовом уровне:** анализировать внутренние (внешние) факторы и	**Компетенции не сформированы**

				условия, влияющие на деятельность организации. Оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей. Выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации	
		ПК 3- Тактическое управление процессами организации производства	ПК-3.3 Руководство проведением экономических исследований производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации в целях обоснования внедрения новых технологий, смены ассортимента продукции с учетом конъюнктуры рынка, разработка предложений по совершенствованию управления организацией и эффективному выявлению и использованию имеющихся ресурсов для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли	**Не знает на базовом уровне:** экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства **Не умеет на базовом уровне:** обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	