

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования

**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

(Финансовый университет)

Новороссийский филиал

Кафедра «Экономика, финансы и менеджмент»

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИКА МАЛОГО
ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА**

**Методические рекомендации для студентов по освоению
дисциплины**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Оценка бизнеса в цифровой экономике

Программа подготовки: академическая

Форма обучения: очная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Составитель Данилова Л.Г. Организация и экономика малого инновационного предприятия: Рабочая программа дисциплины для студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 Экономика, профиль «Оценка бизнеса в цифровой экономике» очное обучение (программа подготовки бакалавров). - Новороссийск: Финансовый университет, кафедра «Экономика, финансы и менеджмент», 2021. - 18 с.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Организация и экономика малого предпринимательства» предполагает изучение курса в процессе аудиторных занятиях (лекций и семинаров) и самостоятельной работы. Семинарские занятия по дисциплине предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и формирования компетенций.

Методические рекомендации по подготовке к ситуационным задачам и кейс-стади

Метод решения ситуационных задач основан на анализе конкретных случаев. Ситуации (случаи) для анализа собираются и описываются специальным образом.

Метод кейс-стади (casestudy) является самостоятельным методом. Его основа – поиск обучающимися решения конкретной ситуации, имеющей развитие в динамике, поэтому он относится к поисково-исследовательским технологиям.

Методы предназначены для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией, осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; умение работать в группе.

Решение кейса рекомендуется проводить в пять этапов:

1. Ознакомление с ситуацией, ее особенностями;
2. Выделение основной проблемы (основных проблем); выделение фактов и персоналий, которые могут реально воздействовать;
3. Предложение концепций или идей для «мозгового штурма»;
4. Анализ последствий принятия того или иного решения;
5. Решение ситуационной задачи или кейса – предложение одного или нескольких вариантов (последовательности действий), указание на возможное

возникновение проблем, механизмы их предотвращения и решения. Представление результатов может быть в письменной или устной форме, индивидуально или в группе.

Максимальная польза из работы над ситуационными задачами или кейсами будет извлечена в том случае, если учащиеся при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу.

Для этого:

1. Выпишите из соответствующей литературы ключевые идеи, для того, чтобы освежить в памяти теоретические представления, концепции и подходы, которые вам предстоит использовать при анализе ситуационной задачи или кейса;
2. Бегло прочтите ситуационную задачу или кейс, чтобы составить о них общее представление;
3. Внимательно прочтите вопросы к ситуационной задаче или кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что от Вас требуется;
4. Вновь прочтите текст ситуационной задачи или кейса, внимательно фиксируя все факты и проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам;
5. Подумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с ситуационной задачей или кейсом.

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Способы поиска и генерации идей бизнеса.
2. Традиционные и нетрадиционные подходы к формированию бизнесидеи.
3. Ретро-технологии поиска бизнес-идеи.
4. Инновационные принципы генерации бизнес-идеи.
5. Наиболее распространенные бизнес-идеи.

6. Востребованные, но не очень распространенные бизнес-идеи в современных российских условиях.
7. Факторы, оказывающие влияние на формирование бизнес-идеи.
8. Критерии отбора бизнес-идеи.
9. Особенности инвестиционной оценки бизнес-идеи.
10. Особенности оценки бизнес-идеи местными органами государственного регулирования малого предпринимательства.
11. Нормативно-законодательные условия для реализации бизнес-идеи малого предпринимателя.
12. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России.
13. Исторические и рыночные особенности малого предпринимательства в России.
14. Государственная поддержка малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровне.
15. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.
16. Формы взаимодействия малого и крупного бизнеса.
17. Субподряд как эффективная форма малого предпринимательства в России.
18. Региональные биржи субконтрактов как форма взаимодействия заказчика и подрядчика.
19. Источники финансирования малого предпринимательства.
20. Наличие и доступность пакетов банковских услуг для малого бизнеса.
21. Обоснование бизнес-идеи для получения государственной субсидии.
22. Условия предоставления государственной субсидии на местном уровне.
23. Региональные гарантийные фонды.
24. Прямые инвестиции крупных промышленных предприятий.
25. Планирование производства: производственной программы и потребности в ресурсах.

26. Материалоёмкость производства как важнейший показатель эффективности использования материальных ресурсов в малом бизнесе.
27. Производственные мощности малого бизнеса: собственные или лизинг.
28. Трудовые ресурсы малого предпринимательства: особенности, проблемы, способы их решения.
29. Организация процесса производства на малом промышленном предприятии, а также в организации по предоставлению услуг.
30. Особенности планирования персонала для реализации бизнес-проекта малого предпринимателя.
31. Планирование сбыта продукции в зависимости от спроса и особенностей реализации бизнес-идеи.
32. Каналы сбыта продукции, работ, услуг: традиционные, современные, нестандартные. Особенности реализации продукции в малом бизнесе.
33. Госзаказ как форма стабильного сбыта для малых предприятий.
34. Планирование инвестиционных и текущих затрат, необходимых для реализации бизнес-идеи.
35. Виды затрат, способы их минимизации на стартовом этапе.
36. Влияние факторов размещения бизнеса на величину первичных расходов.
37. Планирование результатов: выручки, прибыли.
38. Режимы налогообложения для российского малого предпринимательства.
39. Обоснование и выбор системы налогообложения.
40. Определение чистой прибыли от реализации бизнес-идеи.
41. Оценка ключевых показателей доходности бизнеса и сроков окупаемости.
42. Абсолютные показатели прибыли и относительные показатели рентабельности малого предпринимательства.

43. Методы определения срока окупаемости. Особенности расчета в нестабильных условиях.
44. Точка безубыточности: особенности достижения в России и за рубежом.
45. Целесообразность планирования контрольных показателей развития бизнеса на каждом этапе реализации бизнес-проекта.
46. Эффективность реализации бизнес-идеи: самоорганизация и инвестиционный доход.
47. Доходность реализации бизнес-проекта малого предпринимателя: уровень и стабильность в зависимости от бизнес-идеи.
48. Виды прогнозов развития бизнеса: развития рынка, цен, объемов реализации продукции, текущего и потенциального спроса, прогноз динамики затрат на производство и др.
49. Прогноз экспортного потенциала бизнеса малого предпринимателя.
50. Прогноз перспектив развития бизнеса малого предпринимателя.

Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций Тесты

1. Выручка предприятия за отчетный период – 110 млн. руб., средняя численность за этот же период – 12 человек. Единственным учредителем является физлицо. К какой категории относится предприятие?
малое предприятие микропредприятие среднее предприятие, которое перестало быть малой
недостаточно информации для ответа
2. В каком случае при традиционной системе налогообложения организация имеет право платить НДС в бюджет по итогам квартала?
предприятие относится к малому предприятие относится к микро-
выручка без учета НДС не превысила за последовательных три месяца один миллион рублей
выручка без учета НДС не превышает за месяц один миллион рублей
выручка без учета НДС не превышает за два месяца один миллион рублей
предприятие относится к среднему

3. В каком случае индивидуальный предприниматель на упрощенной системе налогообложения вправе применять нулевую ставку по налогу?
в любом случае. регионы официально принимают данное решение
физическое лицо впервые зарегистрировалось в качестве предпринимателя
налоговые льготы не предусмотрены для предпринимателей
налоговые льготы предусмотрены по определенным видам деятельности

4. Цена продукции составляет 11200 руб., а рентабельность продаж - 15 %, то себестоимость продукции равна:

12880

9520

11200

1680

2880

5. Цена продукции составляет 11200 руб., уровень производственной себестоимости к цене - 65 %, то прибыль равна: прибыль от продаж – 7200
прибыль от продаж – 3920 валовая прибыль – 3920 валовая прибыль – 7200
недостаточно данных для расчета