

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой МиП
_____ Е.И. Красникова
« ____ » _____ 2007 г.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Для специальности 080502 - «Экономика и управление на предприятии»

Составитель: Л.И. Шишкова, Н.М. Цветкова

Благовещенск
2007

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
экономического факультета
Амурского государственного
университета

Л.И. Шишкова, Н.М. Цветкова

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» для студентов очной и заочно-сокращенной форм обучения специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии».- Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. - 71 с.

Учебно-методические рекомендации ориентированы на оказание помощи студентам очной и заочно-сокращенной форм обучения по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии» для формирования специальных знаний по организации предпринимательской деятельности.

Содержание

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе	4
2. Содержание дисциплины	5
3. Планы и методические рекомендации к практическим занятиям	15
4. Учебно-методические материалы по дисциплине	69

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Цель преподавания дисциплины "Организация предпринимательской деятельности" для спец. 080502 «Экономика и управление на предприятии» – получение базовых знаний по предпринимательской деятельности, открытию собственного дела.

Одной из главных задач курса является закрепление у студентов навыков и подходов к решению стандартных задач и выполнению формализованных процедур процесса создания собственного дела.

Изучение данной дисциплины основывается на знаниях студентов, полученных в курсе "Экономическая теория", "Экономика предприятия", "Основы права", "Финансы", "Бизнес-планирование", "Бухгалтерский учет", "Маркетинг", "Основы менеджмента", "Налоги и налогообложение".

Студент должен знать:

- теоретические и правовые аспекты различных форм предпринимательства;
- механизм и основные этапы создания собственного дела;
- особенности функционирования малого предпринимательства в РФ и за рубежом;
- сущность, цели и качественные признаки внутрифирменного предпринимательства;
- культуру и этику предпринимательства.

Специалист должен уметь:

- анализировать внутреннюю и внешнюю среду предпринимательства, генерировать новые идеи как основу создания собственного дела;
- разрабатывать учредительные документы;
- планировать оптимальную структуру предпринимательской деятельности;
- давать оценку эффективности предпринимательской деятельности.

Формы учебной работы:

- лекции;

- практические занятия;
- деловые игры;
- самостоятельная работа.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Программа курса рассматривает согласно Государственному стандарту по дисциплине "Организация предпринимательской деятельности" теоретические и практические аспекты предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства, его внешнюю внутреннюю среду; место предпринимателя в системе рыночных отношений, сущность предпринимательских идей и их выбор; процесс принятия предпринимательских решений; сущность, цели и качественные признаки внутрифирменного производства; основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности; культуру предпринимательства; оценку эффективности предпринимательской деятельности.

Наименование тем, их содержание, объем в часах лекционных занятий

наименование темы	объем в час.
1. Содержание предпринимательской деятельности	4
2. Предпринимательская среда	2
3. Предпринимательская идея и её выбор	2
4. Принятие предпринимательского решения	4
5. Внутрифирменное предпринимательство	6
6. Оптимальная структура предпринимательской деятельности и основы ее построения	4
7. Культура предпринимательства	2
8. Формирование эффективного коллектива предпринимательской фирмы	4
9. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4
ИТОГО	32

Тема 1. Содержание предпринимательской деятельности

Сущность и основные этапы развития теории предпринимательства. Школы и модели предпринимательства. Развитие предпринимательства в России. Предпринимательство и бизнес. Предпринимательство как особый вид экономической активности. Субъекты предпринимательства. Цели и объекты предпринимательской активности. Виды и формы предпринимательства за рубежом и в России. Особенности малого бизнеса. Роль предпринимательства в рыночной экономике.

Тема 2. Предпринимательская среда

Понятие предпринимательской среды и её составные части. Модель бизнеса: макро- и микросреда, взаимосвязь через функции. Характеристика внешней и внутренней среды. Среда прямого и непосредственного воздействия. Методы оценки среды. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Тема 3. Предпринимательская идея и её выбор.

Понятие предпринимательских идей, их виды. Источники формирования новых идей. Концептуальная идея. Банк предпринимательских идей. Система показателей оценки предпринимательских идей. Анализ отобранных предпринимательских идей. Критерии отбора. Жизненный цикл предпринимательской идеи. Оценка риска при отборе предпринимательской идеи.

Тема 4. Принятие предпринимательского решения

Понятие и сущность предпринимательских решений. Аспекты предпринимательских решений и их классификация. Процесс принятия предпринимательских решений. Этапы процесса предпринимательских решений. Подходы к выработке решений. Экономические методы принятия предпринимательских решений: методы моделирования; модели теории игр; модели теории очередей; модели управления запасами; модели линейного програм-

мирования. Ответственность за принятие предпринимательских решений, виды и методы контроля. Основные факторы повышения эффективности предпринимательских решений. Практика принятия решений в американских фирмах. Японская система принятия решений «Ринги».

Тема 5. Внутрифирменное предпринимательство

Содержание внутрифирменного предпринимательства. Цели внутрифирменного предпринимательства. Особенности организации внутреннего коммерческого расчета. Учет затрат в интрапренерстве. Трансфертные цены в осуществлении внутрифирменного предпринимательства. Центры ответственности и их задачи. Бюджетирование и его роль во внутрифирменном предпринимательстве.

Тема 6. Оптимальная структура предпринимательской деятельности и основы её построения

Структурирование предпринимательской деятельности: макро- и микроэкономический подход. Характеристика организационных и технологических структур. Виртуальные организационные структуры и их типы. Логико-технологическая и функциональная структура предпринимательской деятельности. Реструктуризация как одно из основных направлений оптимизации предпринимательской деятельности. Этапы реструктуризации. Реинжиниринг как качественное перепроектирование предпринимательской деятельности. Кризисный реинжиниринг. Реинжиниринг развития. Система абсолютных и относительных показателей оптимальности структуры предпринимательской деятельности.

Тема 7. Культура предпринимательства

Сущность культуры предпринимательства и её виды. Основные функции культуры предпринимательства. Этапы развития культуры предпринимательства. Культура предпринимательской организации её элементы. Основные принципы культуры предпринимательства.

Тема 8. Формирование эффективного коллектива предпринимательской фирмы

Планирование потребности в персонале предпринимательской фирмы. Организация набора и оценка персонала. Мотивация труда как аспект предпринимательской активности. Сущность деловой этики предпринимателя. Этикет предпринимателя. Основные правила делового общения. Типы и черты предпринимателей. Система взаимоотношений в сфере предпринимательства: со средствами массовой информации; с потребителями; с инвесторами; поставщиками; с занятыми работниками фирмы.

Тема 9. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности. Система показателей эффективности предпринимательской деятельности: ликвидности; финансовой устойчивости; рентабельности; оборачиваемости активов. Прогнозирование возможного банкротства. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности. Контроль эффективности предпринимательства.

Практические и семинарские занятия, их содержание и объем в часах

наименование темы	объем в час.	
	семинар	практ.
1. Анализ и оценка личных, деловых и организаторских способностей предпринимателя		2
2. Основные способы участия в предпринимательской деятельности	2	2

3. Этапы создания собственного дела	2	
4. Сравнительная оценка организационно-правовых форм предпринимательской деятельности		2
5. Анализ и оценка выбора местоположения предприятия		2
6. Практика бюджетирования и трансфертных цен во внутрифирменном предпринимательстве		2
7. Инновационное предпринимательство	2	
8. Экономическая оценка инновационных проектов		4
9. Лизинг как форма инвестирования предпринимательских ресурсов	2	2
10. Деловая и профессиональная этика предпринимателя	2	
11. Малое предпринимательство	2	
12. Оценка эффективности предпринимательской деятельности		4
Итого		32

Тема 1. Анализ и оценка личных, деловых и организаторских способностей предпринимателя

Характеристика предпринимателей. Личные предпринимательские качества. Особенности предпринимательского мышления и поведения. Стиль жизни предпринимателя: основные имущественные и потребительские позиции. Оценка способности к предпринимательской деятельности.

Тема 2. Основные способы участия в предпринимательской деятельности

Участие в соучреждении нового предприятия, выкуп партнерской доли, покупка предприятия. Стоимость предприятия. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности. Виды франчайзинга. Преимущества использования франчайзинга для малых предприятий. Практика применения франчайзинга российскими предприятиями.

Тема 3. Этапы создания собственного дела

Выбор профиля и названия предприятия. Основные способы выбора продукции для производства. Оптимальное местонахождение предприятия. Факторы, воздействующие на выбор местонахождения. Размещение предприятия. Подготовительная работа по учреждению нового предприятия. Подготовка учредительных документов: договора и устава. Сущность и основные

реквизиты договора. Государственная регистрация предпринимательской деятельности, порядок и сроки регистрации. Ставки и льготы по регистрационному сбору с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. Получение кода в общереспубликанском классификаторе предприятий. Постановка на учет в налоговую инспекцию. Получение разрешения на изготовление печати предприятия. Выбор банка. Оформление заявления на открытие счета. Лицензирование предпринимательской деятельности.

Тема 4. Сравнительная оценка организационно-правовых форм предпринимательской деятельности

Индивидуальный предприниматель. Хозяйственные товарищества: полные и командитные. Хозяйственные общества: акционерные (закрытое и открытое), общества с ограниченной и дополнительной ответственностью; унитарные предприятия; производственные кооперативы. Оценка плюсов и минусов каждой организационно-правовой формы с учетом принимаемого предпринимательского решения.

Тема 5. Анализ и оценка выбора местоположения предприятия

Месторасположение коммерческой организации. Альтернативные варианты местоположения. Ситус коммерческой организации. Критерии и факторы выбора месторасположения фирмы. Методы принятия решения о местоположении коммерческой организации. Выбор месторасположения магазина и оценка близлежащих административно-территориальных единиц для его размещения.

Тема 6. Практика бюджетирования и трансфертных цен во внутрифирменном предпринимательстве.

Схема организации внутреннего коммерческого расчета. Методика составления функциональных бюджетов материальных затрат; потребления энергии; фонда оплаты труда; амортизации и прочих расходов. Разработка сводного бюджета структурного подразделения.

Методы трансфертного ценообразования. Расчет цен с ориентацией на рыночный уровень. Расчет цен с ориентацией на себестоимость. Схема расчетов между центрами ответственности.

Тема 7. Инновационное предпринимательство

Понятие инноваций. Источники инновационных идей. Классификация инноваций. Основные этапы разработки новшества. Современная концепция кластеров. Венчурные фирмы. Региональные сети: бизнес-центры и бизнес-инкубаторы. Инновационные предпринимательские сети: технополисы и технопарки.

Тема 8. Экономическая оценка инновационных проектов

Методика определения чистого дисконтированного дохода; индекс доходности; внутренней нормы доходности; срока окупаемости. Метод получения балльных показателей. Измерение в оценке социальных последствий инновационного проекта.

Тема 9. Лизинг как форма инвестирования предпринимательских ресурсов

Экономическая сущность лизинга и его функции. Элементы классического лизинга. Прямой и косвенный лизинг. Оперативный и финансовый лизинг. Чистый и «мокрый» лизинг. Практика применения лизинговых операций. Расчет затрат и расходов лизинговой компании. Расчет лизинговых платежей арендодателя. Оформление лизинговой сделки. Преимущества и недостатки лизинга.

Тема 10. Деловая и профессиональная этика предпринимателя

Корпоративная этика цивилизованного предпринимателя. Нормы и правила этикета предпринимателя. Профессиональная этика предпринимателя и её основные принципы. Этика и современное управление предпринимательством. Элементы создания положительного имиджа предпринимателей.

Тема 11. Малое предпринимательство

Сущность малого предпринимательства и его место в экономике России. Основные критерии отнесения предприятия к малым. Характеристика и

сферы деятельности малого предпринимательства. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.

Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства. Сущность и основные принципы: протекционизм, программно-целевой подход, дифференцированность, мотивационная направленность. Основные элементы государственного регулирования и поддержки развития малого предпринимательства. Основные положения закона РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». Первоочередные задачи поддержки малого предпринимательства на государственном уровне. Формы негосударственной поддержки малого бизнеса.

Особенности функционирования предприятий малого бизнеса в развитых странах.

Тема 12. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Характеристика исходной информации. Состав предпринимательских доходов. Расчет эффективности предпринимательской деятельности. зависимость эффекта от выбранной стратегии и стадии жизненного цикла продукции. Обобщающие показатели экономической эффективности: рентабельности; финансовой устойчивости, деловой активности. Рейтинговая оценка финансово-экономического состояния предприятия. Расчет резервов повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Самостоятельная работа студентов

Сбор информации для написания отчета о создании модельного (виртуального) на данный период времени предприятия; работа с экономической литературой и периодическими изданиями; рефераты; посещение инспекции ФНС, внебюджетных фондов, банков при регистрации собственного дела.

Формы контроля знаний:

- зачет;
- экспресс-опрос;

- письменный контрольный опрос;
- тест-контроль.

Вопросы к зачету:

1. Сущность и основные этапы развития предпринимательства в России.
2. Роль предпринимательства в рыночной экономике в России и за рубежом.
3. Виды и формы предпринимательской деятельности.
4. Предпринимательство как особый вид экономической активности. Функции предпринимательства.
5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в РФ.
6. Субъекты, цели и объекты предпринимательской активности.
7. Размещение предприятия. Факторы, воздействующие на выбор местонахождения.
8. Предпринимательская среда. Характеристика внешней и внутренней среды. Методы оценки среды.
9. Понятие и виды предпринимательских идей. Банк идей. Концептуальная идея.
10. Источники формирования предпринимательских идей, их анализ и критерии отбора. Жизненный цикл предпринимательской идеи.
11. Понятие, сущность и классификация предпринимательских решений. Этапы процесса принятия предпринимательских решений.
12. Сущность предпринимательства. Основные критерии отнесения предприятия к малым.
13. Этапы создания нового предприятия.
14. Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства.
15. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности.

16. Основные способы участия в предпринимательской деятельности.
17. Экономические методы принятия предпринимательских решений.
18. Ответственность за принятие предпринимательских решений, виды и методы контроля.
19. Практика принятия предпринимательских решений в американских фирмах.
20. Японская система принятия решений «Ринги».
21. Содержание и цели внутрифирменного предпринимательства. Центры ответственности и их задачи.
22. Бюджетирование и его роль во внутрифирменном предпринимательстве.
23. Трансфертные цены в осуществлении внутрифирменного предпринимательства.
24. Преимущества и недостатки основных организационно-правовых форм предпринимательства.
25. Структурирование предпринимательской деятельности: макро- и микроэкономический подход.
26. Характеристика организационных и технологических структур. Виртуальные организационные структуры и их типы.
27. Реструктуризация как направление оптимизации структуры предпринимательской деятельности.
28. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.
29. Инжиниринг как система качественного перепроектирования структуры предпринимательской деятельности.
30. Личные, деловые и организаторские способности и возможности предпринимателя.
31. Сущность и функции предпринимательской культуры.
32. Этапы развития и принципы предпринимательской культуры.
33. Культура предпринимательской организации и её элементы.

34. Планирование потребности в персонале предпринимательской фирмы. Организация набора и оценка персонала.
35. Мотивация труда как аспект предпринимательской активности.
36. Деловая этика предпринимателя. Основные правила делового общения.
37. Система взаимоотношений в сфере предпринимательской деятельности фирмы.
38. Инновационное предпринимательство.
39. Сущность венчурного предпринимательства.
40. Региональные сети: бизнес-центры и бизнес-инкубаторы.
41. Современная концепция кластеров.
42. Лизинг как форма инвестирования предпринимательских ресурсов. Виды лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.
43. Схема оформления лизинговой сделки. Практика применения лизинговых операций.
44. Система показателей эффективности предпринимательской деятельности.
45. Рейтинговая оценка финансово-экономического состояния предприятия.

Зачет проводится в форме тестирования (не менее 30 заданий).

Критерии оценки тестового задания:

- более 50 % правильных ответов – зачтено;
- менее 50 % правильных ответов – не зачтено.

III. ПЛАНЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Занятие 1. Анализ и оценка личных, деловых и организаторских способностей предпринимателя

Вопросы практического занятия

1. Характеристика предпринимателей.
2. Личные предпринимательские качества.
3. Особенности предпринимательского мышления и поведения.
4. Стиль жизни предпринимателя: основные имущественные и потребительские позиции.
5. Оценка способности к предпринимательской деятельности.

Для оценки деловых и организаторских способностей предпринимателя студентам предлагается ответить на вопросы теста, разработанного американскими специалистами по малому бизнесу.

Тест содержит восемь вопросов, на которые дается три варианта ответа:

- «Да» - данная черта Вам присуща;
- «Нет» - это Вам несвойственно;
- «0» - затрудняюсь ответить.

ТЕСТ

1. У меня есть жажда самостоятельности.
2. Я хочу сам вести свои финансовые дела независимо от того, выиграю я, проиграю или буду иметь лишь скромный доход.
3. Образование и опыт позволяют мне заняться бизнесом.
4. Я способен оценить ситуацию со всех сторон, найти комплексное решение проблемы.
5. Профессиональное чутье мне подсказывает, в каком направлении двигаться, а упорства в достижении цели мне не занимать.
6. Готовность идти на риск – семейная черта, мои родители (родственники) занимались предпринимательской деятельностью.
7. Я способен охватить в комплексе различные стороны деятельности фирмы.
8. Я обладаю большим запасом энергии, что позволяет мне много времени уделять делу.

Оценка результатов: если Вы поставили «Нет» или «0» 3-4 раза, следует задуматься, стоит ли Вам заниматься бизнесом в одиночку.

Также студентам рекомендуется пройти тест на определение качеств предпринимателя.

Студентам выдаются таблички (таблица 1), в каждой из горизонтальных граф которой нужно найти то определение качеств, которое больше всего подходит. Студенты должны пометить его цифрой, соответствующей каждой вертикальной колонке (4, 3, 2, 1). После суммирования этих цифр оценка потенциала владения и управления собственным делом может быть: отличной (25-28), очень хорошей (21-24), хорошей (17-20), средней (13-16), плохой (12 и меньше).

Таблица 1 – Тест на определение качеств предпринимателя

Качества	4	3	2	1
Инициатива	Ищет дополнительные задачи, очень искренний	Находчив, смекалист при выполнении задания	Выполняет необходимый объем работ без указаний руководства	Безинициативный, ждет указаний
Отношение к другим	Позитивное начало, дружелюбное отношение к людям	Приятный в общении, вежливый	Иногда с ним трудно работать	Сварливый и некоммуникабельный
Лидерство	Сильный, внушает уверенность и доверие	Умело отдает эффективные приказы	Ведущий	Ведомый
Ответственность	Проявляет ответственность при выполнении поручений	Соглашается с поручениями (хотя и не без протеста)	Неохотно соглашается с поручениями	Уклоняется от любых поручений
Организаторские способности	Очень способный в убеждении людей и выстраивании фактов в логическом порядке	Способный организатор	Средние организаторские способности	Плохой организатор
Решительность	Быстрый и точный	Основательный и осторожный, осмотрительный	Быстрый, но часто делает ошибки	Сомневающийся и боязливый
Упорство	Целеустремленный, его нелегко обескуражить	Предпринимает постоянные усилия	Средний уровень упорства и решительности	Почти никакого упорства

Следует отметить, что, открывая собственное дело, необходимо реально оценить свои личные качества.

Американские специалисты по малому бизнесу выделяют в первую очередь такие личные качества:

- способность принимать самостоятельные решения;
- достаточная сила воли и самодисциплина;
- способность планировать свою деятельность;
- коммуникабельность.

И.В. Липсиц считает, что добиться успеха помогают такие качества характера, как:

- стремление к собственной цели;
- способность контактировать с окружающими;
- физическая выносливость;
- способность предвидеть;
- особая гибкость;
- незаурядная способность убеждать других.

Студентам предлагается тест, который поможет точнее оценить свои предпосылки для успеха.

ТЕСТ

1. Что бы Вы предпочли:

- а) быть капитаном торгового судна;
- б) стать космонавтом;
- в) стать музыкантом.

2. Если Вы видите человека в опасности:

- а) бросаетесь спасать его даже с риском для жизни;
- б) лихорадочно обдумываете все возможности его спасения;
- в) зовете еще кого-нибудь на помощь.

3. Какую игру Вы предпочитаете:

- а) покер;
- б) бильярд;
- в) разгадывание кроссвордов.

4. Когда звонит телефон, вы сразу думаете, что:

- а) вас ищут с работы;
- б) о вас вспомнил приятель;
- в) случилось какое-то несчастье.

5. Если Вам предстоит важное заседание:

- а) Вы отправляетесь на него в своем обычном костюме;
- б) одеваетесь особенно тщательно;
- в) думаете только о том, что там будет обсуждаться.

6. Если пожилой человек рассказывает Вам о своей жизни:

- а) Вы требуете от него потребностей;
- б) скучаете;
- в) прерываете его или уходите.

7. Если Вы находитесь в компании:

- а) Вы от души развлекаетесь;
- б) скучаете;
- в) думаете о своем.

8. Если Вам надо уехать:

- а) Вы предупреждаете об этом близких;
- б) не говорите им ничего;
- в) говорите только, что Вам надо отлучиться на время.

9. Если Вы попали в трудное положение:

- а) вы советуетесь с коллегами и друзьями;
- б) делитесь проблемами с родными;
- в) никому ничего не рассказываете.

10. Если Вам надо купить картину, Вы предпочтете:

- а) стиль абстракционизма;
- б) стиль импрессионизма;
- в) стиль традиционного реализма.

11. Заметив, что на Вашем столе отсутствует какая-то вещь:

- а) Вы начинаете ее искать;
- б) думаете, что ее кто-то украл;

в) сразу забываете об этом и продолжаете работать.

12. Вы оказались в чужом городе, и у вас выдалось немного свободного времени:

а) Вы отправляетесь в музей;

б) изучаете карту города и выбираете, что бы Вам стоило посмотреть;

в) отправляетесь в гостиницу, чтобы отдохнуть.

13. Вы оказались вовлеченными в спор:

а) упорствуете в утверждении своей точки зрения до тех пор, пока оппоненты не отступятся;

б) ищете компромиссное решение;

в) отступаете перед упорством других.

14. Перед старой семейной фотографией:

а) испытываете сильное волнение;

б) она кажется Вам смешной;

в) ощущаете какое-то неприятное чувство.

15. Обнаружив перед совещанием, что забыли взять нужные документы:

а) вы быстро возвращаетесь к себе, чтобы взять их;

б) полагаетесь на свою память и способность к импровизации;

в) отказываетесь от участия в совещании.

16. Вы просыпаетесь утром и обычно чувствуете:

а) бодрость;

б) зависть к тем, кто еще спит;

в) готовность работать без особых усилий над собой.

17. Свое свободное время Вы заполняете:

а) занятиями спортом;

б) встречами с друзьями;

в) чтением.

18. В случае экономического кризиса:

а) Вы обдумываете, какие из этого все же можно извлечь выгоды;

- б) встревожены возможными социальными последствиями;
- в) отказываетесь от своих планов и ждете развития событий.

19. Вы предпочитаете:

- а) находиться в одиночестве;
- б) проводить время с семьей;
- в) проводить время в компании знакомых и друзей.

20. Во время снежной бури Ваш автомобиль остался на ходу, и Вы:

- а) продолжаете путь, не обращая внимания на неудачников;
- б) подсаживаете в машину столько людей, сколько можно;
- в) подсаживаете в машину только людей Вашего социального положе-

ния.

Оценка ответов

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
А	10	5	5	3	5	10	10	10	3	3	5	5	5	10	5	10	5	10	3	3
Б	5	10	10	10	10	3	3	3	5	10	3	10	10	5	10	3	10	3	5	10
В	3	3	3	5	3	5	5	5	10	5	10	3	3	3	3	5	3	5	10	5

Результаты:

140-200 очков. У Вас есть возможность добиться успеха в жизни. В Вашем характере существует хорошее равновесие между инстинктом и разумом, между личной и общественной жизнью, между действием и размышлением.

70-139 очков. В принципе, Вы обладаете качествами, необходимыми для того, чтобы утвердиться в обществе. Но все же Вам надо постоянно контролировать себя и не допускать, чтобы тлеющие в Вашем подсознании конфликтные ситуации «вырвались» на поверхность и влияли на Ваши действия.

60-69 очков. Вам необходимо больше верить в себя и быть более открытым(ой) перед окружающими. Только так Вы сможете добиться полной реализации своих способностей.

Литература

1. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнев, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.
2. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: Учеб. пособие.: Доп. УМО по обр. в обл. произв.менеджмента/ А.К. Казанцев, А.А. Крупанин, 2003. – 230с.
3. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство: Учеб. пособие: Рек. УМО вузов/ И.М.Кирцнер; пер. с англ., ред. А.Н.Романова, 2001. – 239с.
4. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
5. Парактические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие/ А.А.Конюшок, Г.И.Харченкова, В.В.Богданов, Е.В.Харченкова, 2003. – 100с.
6. Томилов В.В. Культура предпринимательства: Учеб. пособие для вузов/ В.В.Томилов. 2000. – 176с.
7. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар, 2004. – 288с.

Занятие 2. Основные способы участия в предпринимательской деятельности

Вопросы семинара

1. Участие в соучреждении нового предприятия, выкуп партнерской доли, покупка предприятия.
2. Стоимость предприятия.
3. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности.
4. Виды франчайзинга.
5. Преимущества использования франчайзинга для малых предприятий.

6. Практика применения франчайзинга российскими предприятиями.

В ходе практического занятия проводится опрос по следующим вопросам:

1. Каким образом может быть осуществлена организация предпринимательской деятельности при наличии материальных, финансовых возможностей?
2. Каким образом предприниматель может купить действующее предприятие?
3. Каким образом осуществляется аренда предприятия?
4. Охарактеризуйте понятие франчайзинга.
5. Какие преимущества и недостатки имеют франчайзер и франчайзи.

Краткое содержание ответов

1. Организация предпринимательской деятельности при наличии материальных, финансовых и других возможностей может быть осуществлена посредством:

- учреждения собственного дела в определенной организационно-правовой форме:

- покупки предприятия;

- аренды предприятия для осуществления предпринимательской деятельности:

- использования метода франчайзинга.

2. Собственник продаваемого предприятия в соответствии с ГК РФ должен передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс. В состав предприятия входят основные средства, земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги и др.

Права использования свойств индивидуализации продавца предприятия, его товаров, работ или услуг также переходят к покупателю.

Состав и стоимость продаваемого предприятия определяются в договоре продажи предприятия на основе полной инвентаризации предприятия. К

договору продажи предприятия должны быть приложены: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов, с указанием кредитов.

Право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента государственной регистрации этого права.

3. В соответствии с договором аренды предприятия собственник предприятия обязуется предоставить арендатору за плату во временное владение и пользование земельные участки, здания, сооружения, оборудование, запасы сырья, топлива, и др. оборотных средств, иные имущественные права, перевести на него долги предприятия.

Права арендатора:

- продавать, обменивать, предоставлять во временное пользование либо займы материальные ценности;

- без согласия арендодателя вносить изменения в состав арендованного имущественного комплекса, проводить его реконструкцию, расширение, техническое перевооружение.

Обязанности арендатора:

- поддерживать предприятие в надлежащем техническом состоянии, проводить текущий и капитальный ремонты.

- своевременно вносить плату за пользование предприятием.

4. Суть франчайзинга состоит в том, что крупная фирма (франчайзер) предоставляет малому предприятию, начинающему свой путь в бизнесе (франчайзи), право (франшизу) в течение определенного времени и в определенном месте вести предпринимательскую деятельность с использованием уже отработанной и оправдавшей себя технологии, «ноу хау», известной и популярной торговой марки, возможностей обучения персонала.

Основными типами франчайзинга являются: товарный, производственный, деловой, дочерний и конверсионный франчайзинг.

5. Преимуществами франчайзера являются:

- выгоды от широкого и быстрого расширения бизнеса без больших финансовых затрат;
- возможность осуществления эффективного контроля на условиях реализации своей продукции и услуг;
- получение дохода в виде роялти;
- получение дополнительной прибыли за счет снижения издержек производства на единицу продукции или услуги в результате роста масштабов производства.

Преимущества франчайзи:

- возможность стать и оставаться самостоятельным бизнесменом;
- право вести свой бизнес под торговой маркой, имеющей хорошую репутацию на рынке;
- использование апробированной концепции бизнеса и маркетинга;
- возможность получения управленческих консультаций от экспертов в соответствующей области;
- снижение затрат на рекламу за счет организации совместной деятельности.

Недостатки франчайзинга:

1. Франчайзи не являются работниками франчайзера. Они являются независимыми владельцами бизнеса, поэтому могут возникнуть трудности при контроле сделок, осуществляемые франчайзи в своем бизнесе.
2. Если какой-нибудь франчайзи плохо ведет свой бизнес, то это будет бросать тень на всю франчайзинговую систему.
3. Не исключено разглашение франчайзи информации, являющейся коммерческой тайной.
4. Франчайзи не могут менять систему организации бизнеса.

Литература

Основная литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапуста, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
3. Лебедева Е.И. Предпринимательское право учебник: Рек. УМО вузов/ Е.И.Лебедева, 2004. – 510с.
5. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнева, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.

Дополнительная литература

1. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
2. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
3. Гречихо Е.С. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей: Организация предпринимательской деятельности. Образцы бланков документов/ Е.С. Гречихо, 2005. – 190с.
4. Индивидуальные предприниматели: Учет доходов и хозяйственных операций, 2003. – 56с.
5. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: Учеб. пособие.: Доп. УМО по обр. в обл. произв.менеджмента/ А.К. Казанцев, А.А. Крупанин, 2003. – 230с.
6. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство: Учеб. пособие: Рек. УМО вузов/ И.М.Кирцнер; пер. с англ., ред. А.Н.Романова, 2001. – 239с.

7. Комментарий к порядку государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств/ С.С. Дуканов и др.; под ред. М.В. Мишустина, 2004. – 112с.
8. Кратко И.Г. Международное предпринимательство: Учеб. пособие/ И.Г.Кратко. 2001. – 272с.
9. Курбангалеев О.А. Индивидуальные предприниматели: правовые основы деятельности, учет, налогообложение: производственно-практическое издание/ О.А.Курбангалеева. 2003. – 271с.
10. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие/ М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, 2002. – 272с.
11. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
12. Парактические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие/ А.А.Конюшок, Г.И.Харченкова, В.В.Богданов, Е.В.Харченкова, 2003. – 100с.
13. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар, 2004. – 288с.

Занятие 3. Этапы создания собственного дела

Вопросы семинара

1. Выбор профиля и названия предприятия. Основные способы выбора продукции для производства.
2. Оптимальное местонахождение предприятия. Факторы, воздействующие на выбор местонахождения. Размещение предприятия.
3. Подготовительная работа по учреждению нового предприятия. Подготовка учредительных документов: договора и устава. Сущность и основные реквизиты договора.
4. Государственная регистрация предпринимательской деятельности, порядок и сроки регистрации. Ставки и льготы по реги-

страционному сбору с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

5. Получение кода в общереспубликанском классификаторе предприятий. Постановка на учет в налоговую инспекцию. Получение разрешения на изготовление печати предприятия. Выбор банка. Оформление заявления на открытие счета.
6. Лицензирование предпринимательской деятельности.

Для дальнейшего обсуждения темы семинарского занятия студентам требуется вспомнить понятия следующих терминов: предпринимательская идея, организационно-правовые формы, учредительные документы, товарный знак, бизнес-план, расчетный счет, маркетинговое исследование, методы продвижения товара, методы формирования цен, лицензия.

Далее последовательно разбирается каждый этап создания собственного дела.

Этапы создания собственного дела:

1. Возникновение и обоснование идеи о занятии определенным видом предпринимательской деятельности;
2. Постановка ближайших и перспективных целей осуществления своей предпринимательской идеи;
3. Формирование конкретного решения об открытии своего дела в определенной организационно-правовой форме;
4. Подбор квалифицированных и надежных соучредителей нового дела;
5. Определение финансовых источников, необходимых для ведения предпринимательской деятельности на первом этапе функционирования фирмы;
6. Разработка необходимых учредительных документов;
7. Проведение комплекса организационных мероприятий по созданию собственного дела: проведение первого собрания учредителей, вы-

- бор фирменного наименования, подбор квалифицированных сотрудников, изготовление печати, штампов, выбор товарного знака и др.
8. Разработка собственного бизнес-плана;
 9. Государственная регистрация фирмы в установленном порядке;
 10. Постановка на учет в налоговом органе по месту нахождения фирмы;
 11. Регистрация своей фирмы в уполномоченных территориальных органах Пенсионного фонда РФ, Фонда обязательного медицинского страхования РФ, Фонда социального страхования РФ и Государственного фонда занятости населения РФ;
 12. Открытие в установленном порядке в любом банке расчетных и других счетов;
 13. Заключение договоров на поставку сырья, материалов, комплектующих изделий и других факторов производства, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;
 14. Получение в соответствии с законодательством разрешения на осуществление отдельных видов деятельности;
 15. Проведение глубоких маркетинговых исследований рынка, выбор способов продвижения товаров на рынок, определение путей сбыта продукции потребителям; определение методов формирования цен на продукцию или услуги;
 16. Заключение договоров поставки, купли-продажи товаров с потребителями;
 17. Проведение необходимой рекламной кампании товаров;
 18. Организации учета доходов и расходов в соответствии с нормативными документами Минфина РФ и др.

Для закрепления знаний по теме этапы создания собственного дела предлагается провести игру «Свой бизнес». Условия игры: студенты разбиваются на 3 группы, в каждой из которой определяется руководитель. Задание: в письменной форме подробно изложить последовательность создания соб-

ственного дела. Оценивается креативность, логичность, полнота действий. Команда, предложившая наиболее интересную предпринимательскую идею, с подробным бизнес-планом награждается оценкой «отлично».

Самостоятельной работой студентов является разработка бизнес-плана по реализации организации на рынке новой фирмы.

Цель – освоение навыков разработки бизнес-плана.

Практическая работа № 1 – Регистрация индивидуального предпринимателя.

Практическая работа № 2 – Открытие расчетного счета в банке для юридических лиц.

Литература

Основная литература:

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапуста, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
3. Лебедева Е.И. Предпринимательское право учебник: Рек. УМО вузов/ Е.И.Лебедева, 2004. – 510с.
4. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнева, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.

Дополнительная литература:

6. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
7. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкина, 2003. – 356с.

8. Гречихо Е.С. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей: Организация предпринимательской деятельности. Образцы бланков документов/ Е.С. Гречихо, 2005. – 190с.
9. Индивидуальные предприниматели: Учет доходов и хозяйственных операций, 2003. – 56с.
10. Курбангалеев О.А. Индивидуальные предприниматели: правовые основы деятельности, учет, налогообложение: производственно-практическое издание/ О.А.Курбангалеева. 2003. – 271с.
11. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие/ М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, 2002. – 272с.
12. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
13. Предпринимательское право: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Ред. Н.М.Коршунов, Ред. Н.Д.Эриашвили. 2003. – 464с.
14. Райан Д.Д. Малый бизнес: бизнес-план предпринимателя/Д.Д.Райан, Г.П.Хидьюк; Пер. с англ. под ред. Д.О.Ямпольской. 2003. – 601с.

Занятие 4. Сравнительная оценка организационно-правовых форм предпринимательской деятельности

Вопросы практического занятия

1. Индивидуальный предприниматель.
2. Хозяйственные товарищества: полные и коммандитные.
3. Хозяйственные общества: акционерные (закрытое и открытое), общества с ограниченной и дополнительной ответственностью; унитарные предприятия; производственные кооперативы.
4. Оценка плюсов и минусов каждой организационно-правовой формы с учетом принимаемого предпринимательского решения.

Студентами должен быть проведен сравнительный анализ организационно-правовых форм в предпринимательстве для выбора оптимального варианта предпринимательского решения.

Студентам необходимо заполнить таблицу (таблица 2), по различным организационно-правовым формам, содержащую следующие графы:

- участники;
- взносы;
- формирующий капитал;
- голосование;
- органы управления;
- порядок распределения прибыли;

Таблица 2 – Сравнительная характеристика организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.

Название (ОПФ)	Участники	Взносы	Формируемый капитал	Голосование	Органы управления	Порядок распределения прибыли	Учредительные документы
Полное товарищество							
Товарищество на вере							
ООО							
ОДО							
ОАО							
ЗАО							
Государственные и муниципальные предприятия							
Производственный кооператив							
Индивидуальный предприниматель							

Вопросы для самостоятельной работы студентов:

1. Назовите основные признаки организационно-правовой формы предприятия.

2. Расскажите об особенностях организации хозяйственных товариществ и обществ.

3. Какие виды товариществ существуют? Каковы их преимущества и недостатки?

4. Каковы особенности организации акционерных обществ?

5. Расскажите о порядке создания акционерных обществ работников (народных предприятий).

Задание

Изобразить структуру организационно-правовых форм предприятия.

Тест - «Организационно-правовые формы предприятий»

Укажите правильный ответ(ы)

1 Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме:

- а) акционерного общества;
- б) полного товарищества;
- в) общества с дополнительной ответственностью;
- г) товарищества на вере;
- д) общества с ограниченной ответственностью.

2 Общество считается дочерним, если:

- а) другое общество имеет преобладающее участие в его уставном капитале;
- б) между ними заключен договор;
- в) другое общество является обладателем 20 % уставного капитала общества.

3 Филиалы:

- а) являются юридическими лицами;
- б) не являются юридическими лицами;
- в) являются юридическими лицами с выдачи разрешения государственным органом при особо важном их назначении.

4 Высшим органом управления общества с ограниченной ответственностью является:

- а) коллегиальный исполнительный орган;
- б) общее собрание участников;
- в) единоличный исполнительный орган.

5 Член производственного кооператива к моменту регистрации обязан внести не менее _____ процентов паевого взноса:

- а) 10 %; б) 20 %; в) 30 %; г) 50 %.

6 Какую организационно-правовую форму предприятия характеризует следующее определение:

«Предприятие, в котором наряду с участниками, осуществляющими от его имени предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом, имеется один или несколько участников, связанных с его деятельностью, в пределах сумм, внесенных ими вкладов и не принимают участие в осуществлении ею предпринимательской деятельности»

- а) акционерное общество;
- б) общество с дополнительной ответственностью;
- в) полное товарищество;
- г) общество с ограниченной ответственностью;
- д) товарищество на вере;
- е) потребительский кооператив;
- ж) объединение юридических лиц.

7 Число членов производственного кооператива должно быть не менее:

- а) трех;
- б) двух;
- в) пяти;
- г) десяти;
- д) двадцати;
- е) двадцати пяти;
- ж) пятидесяти.

8 Производственный кооператив:

- а) вправе выпускать акции;
- б) не вправе выпускать акции;
- в) вправе выпускать акции при выдаче разрешения соответствующим государственным органом.

9 Прибыль производственного кооператива распределяется между его членами:

- а) поровну;
- б) в соответствии с трудовым участием;
- в) в соответствии с паевым взносом;
- г) в соответствии с трудовым вкладом и размером пая.

10 «Народное предприятие» - это:

- а) разновидность открытого АО;
- б) работников-неакционеров может быть не более 15 % списочной численности работающих;
- в) работникам должно принадлежать более 75 % уставного капитала;
- г) одному работнику-акционеру не может принадлежать более 5 % общего количества акций;
- д) при принятии решений работник-акционер имеет количество голосов равное количеству принадлежащих ему акций.

11 Ошибочными утверждениями являются, что:

- а) для организации производственного кооператива необходимо не менее 5 участников;
- б) для создания коммандитного товарищества достаточно двух полных товарищей;
- в) организовать общество с ограниченной ответственностью может одно лицо;
- г) создать полное товарищество вправе 1 человек.

12 Правильным является утверждение:

- а) принцип ограниченной имущественной ответственности характерен и для ЗАО, и для полных товариществ;

- б) акция – ценная бумага, выданная на определенный срок;
- в) ООО – предприятие с лимитированным составом участников;
- г) акционеры не отвечают по обязательствам ОАО;
- д) любой гражданин может быть участником полного товарищества.

13 Участники обществ с дополнительной ответственностью отвечают по обязательствам общества только величиной своих вкладов в уставный капитал общества:

- а) да;
- б) нет.

14 Ограничения по количеству участников закрытого акционерного общества:

- а) не существуют;
- б) существуют, ограничено 100 участниками;
- в) существуют, ограничено 50 участниками.

15 Уставный капитал ООО складывается из:

- а) номинальной стоимости акций общества;
- б) собственных сбережений директора ООО;
- в) стоимости вкладов его участников.

16 Высшим органом ООО является:

- а) собрание акционеров;
- б) правление;
- в) генеральный директор;
- г) общее собрание вкладчиков.

17. Обществе с ограниченной ответственностью обязано опубликовать сведения о результатах ведения своих дел в случае:

- а) выпуска акций и других ценных бумаг;
- б) эмиссии облигаций и некоторых других ценных бумаг;
- в) обязано всегда это делать;
- г) может вообще не опубликовать свою отчетность.

18. Вкладчик товарищества на вере не имеет права:

- а) знакомиться с годовым отчетом и балансом товарищества;
- б) участвовать в управлении и ведении дел товарищества;
- в) выйти из товарищества;
- г) оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел общества.

19. Управление деятельностью полного товарищества может осуществляться с согласия:

- а) 2/3 участников;
- б) участников;
- в) участников;
- г) всех участников;
- д) 1/3 участников.

20. Хозяйственные товарищества и общества с дополнительной и ограниченной ответственностью:

- а) имеют полное право выпускать акции;
- б) имеют право выпускать акции с разрешения соответствующих государственных органов;
- в) не имеют право выпускать акции.

21. Отличительные особенности унитарных предприятий:

- а) создаются по решению уполномоченных на то государственного органа или органа местного самоуправления;
- б) учредительный документ – протокол учредительного собрания;
- в) для государственной регистрации необходимо полностью оплатить уставный фонд.

22. Коммерческими организациями, представляющими собой «объединение капиталов», являются:

- а) ОАО;
- б) полное товарищество;
- в) ЗАО;
- г) товарищество на вере.

23. Федеральное предприятие – это:

- а) унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения;
- б) унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления;
- в) учреждение;
- г) ассоциация.

24. К какой организационно-правовой форме относятся следующие положения:

- оно учреждено одним или несколькими лицами;
 - уставный капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров;
 - участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов
- а) АО; б) ООО; в) ОДО.

Задание: Выделите общие и отличительные черты организационно-правовых форм: полное товарищество (ПТ) и общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Методические рекомендации

Выполнения задания следует оформить в виде таблицы.

Общие черты		
являются коммерческими организациями, ставящими основной задачей получение прибыли и распределение ее между участниками; и т.д.		
Различия		
Признаки	Общество с ограниченной ответственностью	Полное товарищество
1. Состав участников 2. Численность участников 3. Порядок государственной регистрации 4. Порядок формирования уставного капитала 5. Величина уставного капитала 6. Органы управления 7. Участие учредителей в деятельности 8. Порядок принятия решений		

9. Распределение прибыли		
10. Ответственность учредителей по обязательствам предприятия		

Задача

Учредители ЗАО – юридические и физические лица, вклад которых делится в соотношении s и j . Акции делятся на обыкновенные и привилегированные в той же пропорции. Номинальная стоимость акции – 10 тыс. руб.

Юридические лица в качестве взносов в уставный капитал вносят имущество, которое принимается по стоимости, указанной в акте сдачи-приемки основных фондов:

учредитель А – оборудование на сумму 1000 тыс. руб.;

учредитель В – производственные и офисные площади на сумму 1300 тыс. руб.;

учредитель С – транспортные средства на сумму 700 тыс. руб.

Физические лица вносят денежные взносы:

Сидоров В.Г. - 700 тыс. руб.; Иванов А.П. - 300 тыс. руб.

Определите:

- 1 величину уставного капитала;
- 2 количество обыкновенных и привилегированных акций;
- 3 возможный процент дохода по привилегированным акциям, если средняя ставка по депозитным вкладам составляет 12 % годовых.

Литература

Основная литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Лапушта М.Г. Малое предпринимательство: Учебные: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапушта, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
3. Лебедева Е.И. Предпринимательское право учебник: Рек. УМО вузов/ Е.И.Лебедева, 2004. – 510с.

4. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнев, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.

Дополнительная литература

5. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
6. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
7. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
8. Предпринимательское право: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Ред. Н.М.Коршунов, Ред. Н.Д.Эриашвили. 2003. – 464с.

Тема 5. Анализ и оценка выбора местоположения предприятия

Вопросы практического занятия

1. Месторасположение коммерческой организации. Альтернативные варианты местоположения.
2. Критерии и факторы выбора месторасположения фирмы.
3. Методы принятия решения о местоположении коммерческой организации.
4. Выбор месторасположения магазина и оценка близлежащих административно-территориальных единиц для его размещения.

Выполняется групповая практическая работа по анализу и оценке выбора местоположения предприятия.

Цель – приобретение навыков выбора оптимального месторасположения фирмы с учетом различных факторов внешней и внутренней среды.

Задание: определить и обосновать наиболее оптимальное месторасположение конкретной фирмы в районе г. Благовещенска. Оценить близлежащие административно-территориальные единицы.

Варианты фирм:

- услуги по ремонту обуви;
- кафе русской кухни;
- туристическое агентство;
- прачечная;
- аудиторские услуги;
- медицинский центр.

Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапуста, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
3. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнева, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.
4. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар, 2004. – 288с.

Тема 6. Практика бюджетирования и трансфертных цен во внутрифирменном предпринимательстве

Вопросы практического занятия

1. Схема организации внутреннего коммерческого расчета.
2. Методика составления функциональных бюджетов материальных затрат; потребления энергии; фонда оплаты труда; амортизации и прочих расходов. Разработка сводного бюджета структурного подразделения.

3. Методы трансфертного ценообразования. Расчет цен с ориентацией на рыночный уровень. Расчет цен с ориентацией на себестоимость. Схема расчетов между центрами ответственности.

Оптовая цена промышленности формируется на основе оптовой цены предприятия и включения в цену издержек обращения, прибыли и налога на добавленную стоимость снабженческо-сбытовых организаций.

Розничная цена – цена, по которой товары реализуются потребителю через торговую сеть.

Розничная цена представляет сумму оптовой цены промышленности, издержек обращения, плановой прибыли и налога на добавленную стоимость розничных торговых организаций.

Подробно рассматриваются два метода ценообразования при формировании оптовых цен на продукцию:

издержки плюс средний норматив прибыли;
целевой доход на капиталовложения.

Задача 1

Переменные издержки на изготовление одного изделия составляют 20 руб., общие постоянные издержки – 400 000 руб., ожидаемый объем сбыта – 50000 шт.

Менеджеры предприятия поставили цель получить 20 % дохода от оборота.

Определить оптовую цену на одно изделие и прибыль за 1 шт.

Решение:

Издержки на изготовление одного изделия равны сумме переменных и постоянных издержек, разделенных на объем сбыта.

Полная себестоимость единицы товара = $20 + (400\ 000/50\ 000) = 28$ руб.

Цена изделия должна быть установлена на уровне: Цена = $28/(1-0,2)=35$ руб.

«Целевой доход на капиталовложения» предполагает получение заранее намеченного дохода на инвестиции.

Ответ: Предприятие установит оптовую цену на изделие 35 руб. за единицу, для того чтобы получить прибыль 7 руб. за 1 шт.

Задача 2

Менеджеры предприятия предполагаю инвестировать в производство 1750000 руб. и получить доход на инвестиции в размере 20 %. Определить цену и рассчитать точку безубыточности.

Решение:

Цена = Издержки на единицу продукции + Процент дохода*Инвестиции/Объем сбыта= $28+0,2*1750000/50000=35$ руб.

Точка безубыточности = Постоянные издержки/Цена – Переменные издержки = $400000/35-20= 26667$ шт.

Минимально необходимый объем сбыта должен составить не менее 26667 изделий, если ожидаемый объем сбыта 50000 изделий, т.е. условие безубыточности соблюдено.

Задачи для самостоятельной работы

Задача 1.

Издательство готовит к выпуску книгу, предполагаемая цена которой составит 50 руб. Постоянные издержки на издание данной книги составят 200 тыс. руб.; переменные издержки – 30 руб.

Рассчитайте, при каком тираже издание книги будет безубыточным (определите точку безубыточности).

Осуществите аналогичный расчет при условии, что цена книги составит 60 руб.

Задача 2.

Автомобиль «Москвич» поступает в продажу по розничной цене 110 тыс. руб. Торговая надбавка составляет 30 % к цене предприятия. Прибыль предприятия-изготовителя составляет 25 % себестоимости.

Определите себестоимость и прибыль предприятия-изготовителя и удельный вес каждого элемента в розничной цене автомобиля (себестоимости, прибыли, НДС и торговой надбавки).

Задача 3.

Себестоимость автомобиля «Москвич» составляет 65 000 руб. Прибыль предприятия-изготовителя составляет 30 % себестоимости. Автомобиль поступает в розничную торговлю с предприятия-изготовителя. Торговая надбавка составляет 25 % к цене предприятия.

Рассчитайте розничную цену автомобиля «Москвич» и удельный вес каждого элемента в розничной цене (себестоимости, прибыли, НДС и торговой надбавки).

Трансфертные цены – это цены на внутрикорпоративные поставки, как правило, в рамках ТНК, т.е. трансфертная цена – это цена, которую один из хозяйственных центров, подразделений устанавливает другому центру, подразделению той же компании.

Цели трансфертного ценообразования:

- снижение таможенных пошлин для филиалов, расположенных в странах с активным протекционизмом;
- снижение налогов за счет занижения итогов деятельности филиалов, расположенных в странах с высоким уровнем налогообложения.

Механизм трансфертного ценообразования

Пример, свидетельствующий о преимуществах внутрикорпоративной сделки с трансфертным ценообразованием по сравнению со сделкой между независимыми партнерами.

Пример 1

Сделка заключается между независимыми компаниями. Соотношение валют 1:1, т.е. в стране экспортере А и в стране импортере Б имеет хождение одна и та же валюта, допустим доллар. Издержки на производство товара в стране А составляют 100 долл., экспортная цена 150 долл., следовательно, прибыль составит 50 долл. (150-100).

Налог на прибыль юридических лиц в стране А равен 40 %, а в стране импортера Б – 20 %. Тогда в стране А компания Х должна заплатить со своей прибыли в 50 долл. налог в 20 долл., и ее чистая прибыль составит 30 долл. А в стране импортера компания Y импортирует товар по 150 долл., (180-150) и после выплаты налога (20 %) - 24 долл. Итого прибыль компании в стране экспортера А и компании в стране импортера Б составит 54 долл. (таблица 3).

Таблица 3 - Схема сделки между независимыми компаниями

Страна экспортера А, компания Х		Страна импортера Б, компания Y	
Налог на юридическое лицо, %	40	Налог на юридическое лицо, %	20
Экспортная цена, долл.	150	Импортная цена, долл.	150
Издержки производства, долл.	100	Цена продажи, долл.	180
Прибыль без вычета налога, долл.	50	Прибыль без вычета налога, долл.	
Налог на юридическое лицо, долл. (40 %)	20	Налог на юридическое лицо, долл. (20 %)	30
Прибыль после вычета налога, долл.	30	Прибыль после вычета налога, долл.	24
Суммарная прибыль компаний Х и Y 54 долл.			

Пример 2

Сделка заключается между компаниями, связанными отношениями капиталов (механизм трансфертных цен). Предположим, что компания Y является дочерней компании Х. Материнская компания Х продает свои товары по ценам ниже, чем в первом случае, например, по 120 долл., и получает прибыль в размере только 12 долл. Однако дочерняя компания получит в этом случае значительно большую прибыль: 60 долл. (180-120), что за вычетом налога равно 48 долл. Таким образом, прибыль двух компаний оказывается равной 60 долл., что превышает чистую прибыль, получаемую в первом случае, на 6 долл. Эта прибыль – результат действия механизма трансфертных цен (таблица 4).

Таблица 4 - Схема сделки между аффилированными компаниями

Страна экспортера А, компания Х (головная)		Страна импортера Б, компания Y (дочерняя)	
Налог на юридическое лицо, %	40	Налог на юридическое лицо, %	20
Экспортная цена, долл.	150	Импортная цена, долл.	120
Издержки производства, долл.	100	Цена продажи, долл.	180
Прибыль без вычета налога, долл.	20	Прибыль без вычета налога, долл.	60
Налог на юридическое лицо, долл. (40 %)	8	Налог на юридическое лицо, долл. (20 %)	12
Прибыль после вычета налога, долл.	12	Прибыль после вычета налога, долл.	48
Суммарная прибыль компаний X и Y, 60 долл.			

Налог для компании X составляет 40 %, для компании Y – 20 %.

Таким образом, хотя прибыль компании X упала, общая прибыль возросла благодаря росту прибыли предприятия Y. Эта общая прибыль направляется в центр управления прибылями, расположенный в стране с низким уровнем налогообложения, откуда затем осуществляется реинвестирование компаний согласно стратегическому плану ведения международного бизнеса ТНК в целом.

В страну, где уровень налогообложения низкий, аффилированной компании выгоднее продавать товар по заниженной цене, а в страну, где уровень налогообложения высокий, наоборот, по завышенной цене.

Уровень трансфертной цены тщательно рассчитывается. Цена не должна быть слишком низкой, чтобы мотивировать производственное подразделение, которое могло бы реализовать этот товар и на внутреннем рынке, продавая его через традиционную сбытовую сеть.

Практическое задание

Подсчитайте общую прибыль компании при использовании трансферной системы ценообразования и сравните с возможными результатами в том случае, если бы она ее не использовала. Условия следующие: компания при издержках в 50 тыс. долл., теряя на этом 20 % за счет снижения наценки с 10 до 8 тыс. долл. Экспортные издержки внешнеторгового отделения равны 10 тыс. долл., т.е. его общие издержки составляют 68 тыс. долл. Если макси-

мальная приемлемая цена на зарубежном рынке равна 72 тыс. долл., валовая прибыль на изделие составит всего 4 тыс. долл., т.е. менее 6 % выручки.

Вопросы практического занятия:

1. Схема организации внутреннего коммерческого расчета.
2. Методика составления функциональных бюджетов материальных затрат; потребления энергии; фонда оплаты труда; амортизации и прочих расходов. Разработка сводного бюджета структурного подразделения.
3. Методы трансфертного ценообразования. Расчет цен с ориентацией на рыночный уровень. Расчет цен с ориентацией на себестоимость. Схема расчетов между центрами ответственности.

Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнев, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.
3. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
4. Индивидуальный предприниматель. Законодательно-нормативная основа деятельности: Налогообложение, бкхгалтерский учет и отчетность/ Ред.-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова, 2002. – 208с.
5. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие/ М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, 2002. – 272с.
6. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
7. Райан Д.Д. Малый бизнес: бизнес-план предпринимателя/Д.Д.Райан, Г.П.Хидьюк; Пер. с англ. под ред. Д.О.Ямпольской. 2003. – 601с.

10. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг: учебник. М.: Экономист, 2005. – 990 с.

Тема 7. Инновационное предпринимательство

Вопросы семинара

1. Понятие инноваций. Источники инновационных идей. Классификация инноваций.
2. Основные этапы разработки новшества. Современная концепция кластеров.
3. Венчурные фирмы.
4. Региональные сети: бизнес-центры и бизнес-инкубаторы.
5. Инновационные предпринимательские сети: технополисы и технопарки.

Задачи практического занятия:

- научить студентов рассчитывать экономический эффект от внедрения новой техники и технологии;
- привить практические навыки по проведению сравнительного анализа оценочных показателей эффективности нововведений;
- сформировать у студентов навыки по анализу, оценке и отбору инновационных проектов для их финансирования.

Тест «Основные закономерности инновационной деятельности предприятия»

Укажите правильный ответ(ы)

1. Инновационная деятельность – это:

- а) освоение производства и масштабное распространение новых товаров и услуг;
- б) практическое использование новшества с момента освоения производства и реализации новых продуктов и услуг;
- в) инициативная деятельность по расширению, техническому перевооружению и развитию предприятия с целью минимизации прибыли;

- г) внедрение научных достижений в производство;
- д) система мероприятий по разработке, освоению, внедрению, производству и коммерциализации новшества.

2. В производственной инновационной деятельности используются группы новшеств:

- а) фундаментальные научные исследования;
- б) прикладные НИОКР;
- в) новые технологии;
- г) новые товары и услуги;
- д) программные продукты;
- е) социальные новшества;
- ж) рекламные мероприятия;
- з) работа по стандартизации и сертификации новшеств.

3. Инновационный процесс – это:

- а) разработка и внедрение новшества;
- б) создание новых изделий, материалов, готовой продукции на основе качественно новых фундаментальных принципов;
- в) последовательная цепь этапов создания новшества от зарождения идеи до его производства и коммерциализации;
- г) создание образцов новой техники, технологии и продукции.

4. Главная цель инновационной деятельности предприятия:

- а) минимизация издержек;
- б) углубление специализации;
- в) максимизация прибыли;
- г) повышение конкурентоспособности;
- д) улучшение условий труда;
- е) повышение экологической безопасности;
- ж) упрочнение позиций на рынке.

Задание

Рассчитайте доли затрат на мероприятия инвестиционной стадии для проектов А и Б. Дайте сравнительную характеристику двух проектов. Исходные данные приведены в таблице.

Категория инвестиций	Первоначальные инвестиции в основной капитал			
	по проекту А		по проекту Б	
	издержки	%	издержки	%
1. Накладные расходы по проекту на прединвестиционной стадии (НИОКР, технология, исследование рынка, составление ТЭО и др.)	10340		8262	
2. Покупка земли, подготовка и освоение участка	720		81	
3. Строительство зданий и сооружений	13272		-	
4. Строительные работы	-		2227,5	
5. Машины и оборудование в том численности				
основное технологическое	10920		10273,5	
вспомогательное и сервисное	2680		2322	
6. Производственные расходы				
7. Подготовка и обучение персонала	868		2484	
	1200		1350	
Итого	40000	100,0	27000	100,0

Практическая работа – Инновационная деятельность туристских организаций.

Цель – выявить возможные направления и значимость инновационной деятельности фирмы.

Задание: Определить основные направления инновационной деятельности туристической фирмы. Привести конкретные примеры и планы реализации инновационных идей.

Основными направлениями инновационной деятельности туристских предприятий являются:

- использование новой техники и технологий в оказании традиционных услуг;
- использование новых туристских ресурсов (природно-климатические условия, исторические, социально-культурные объекты (парки, заповедники, архитектурные сооружения)).

Для формирования навыков по разработки проекта на основе возникшей инновационной идеи студентам предлагается самостоятельно заполнить представленную ниже анкету. Ответы на 10 вопросов, включенных в анкету, могут помочь более детально осмыслить содержание идеи и проверить ее на практичность и эффективность реализации.

АНКЕТА

1. Какова Ваша идея? Объясните подробно, что Вы собираетесь делать, производить, организовывать?
2. Кому вы собираетесь продавать Ваши товары, идеи или услуги?
3. С кем Вы собираетесь конкурировать? Знаете ли Вы, кто еще продает то же, что и Вы?
4. Кто обеспечит работу Вашего предприятия? Кто будет управлять компанией? Кто будет производить продукт? В какой роли Вы видите себя? Сколько компаньонов и нанятых работников Вам понадобится для реализации Ваших идей?
5. Каким образом Вы собираетесь продавать продукт или делать работу? Вы сами будете производить его или привлечете людей? Как Вы организуете производство продукта или его доставку покупателю?
6. Какую цену Вы назначите за Ваш продукт?
7. Как Вы собираетесь привлечь покупателей?

8. Во сколько обойдется производство Вашего продукта?
9. Каковы будут накладные расходы (зарплата работникам, арендная плата за помещение, телефонные, рекламные расходы и т.д.)
10. Потребуется ли Вам услуги юриста, бухгалтера, дизайнера или иная профессиональная помощь для того, чтобы реализовать свои идеи? Сколько будут стоить эти услуги?

Литература

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности.- СПб: Питер, 2005. – 368 с
2. Асаул А.Н., Войнаренко М.П. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие. – СПб.: Хмельницкий: Изд-во «Универ» ТУП, 2001.
3. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб.пособие. – М.: Изд-во «Консалтбанкир», 2002, 704 с.
4. Муравьев А.Н., Игнатъев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономии, организация, финансы: Учеб.пособие для вузов. – СПб.: Изд-дом «Бизнес-пресса», 1999, 608 с.
5. Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2000. 495 с.
6. Янг Лоурен Е. Технопарки – кластеры фирм. – Киев: ПЕРУ, 1995.

Тема 8. Экономическая оценка инновационных проектов

Вопросы практического занятия

1. Методика определения чистого дисконтированного дохода; индекс доходности; внутренней нормы доходности; срока окупаемости.
2. Метод получения балльных показателей.
3. Измерение в оценке социальных последствий инновационного проекта.

Методические рекомендации

К оценочным показателям производственной эффективности инноваций относятся:

добавленная стоимость (чистая продукция), включая амортизацию, полученная за счет производства новшества, и ее прирост по сравнению с аналогом, руб.;

чистая продукция, исключая амортизацию, полученная за счет производства нововведения, и ее прирост в сравнении с аналогом, руб.;

Задание 1

Предприятие выпустило новую продукцию на основе новой техники и технологии. Рассчитайте оценочные показатели сравнительной производственной эффективности новшества на основе данных таблицы 5 и заполните ее.

Таблица 5 - Данные для расчета оценочных показателей эффективности нововведения

Показатели	Единица измерения	Первый год		Отклонение	Прирост, %
		До внедрения	После внедрения		
1. Выпуск продукции	Тыс.шт.	100	100		
2. Стоимость выпущенной продукции в отпускных ценах	Тыс. руб.	2000	2000		
3. Себестоимость продукции в том числе:					
4. Материальные затраты		1850	1625		
5. Затраты на амортизацию		900	825		
6. Затраты на амортизацию		200	250		
7. Расходы на оплату труда		540	398		
8. Отчисления на социальные нужды		210	152		
9. Чистая продукция, включая амортизацию (стр. 2 – стр. 4)		1100	1175		
9. Чистая продукция					

10. Общая сумма налогов, в том числе:		360	370		
11. Налог из прибыли (стр. 10-стр. 7)		150	218		
12. Прибыль (стр. 2 – стр. 3)					
13. Доход (сумма прибыли и амортизации) (стр. 12+стр.5)					
14. Чистая прибыль (стр. 12 – стр. 11)					
15. Чистый доход (стр. 14+стр.5)					
16. Относительная экономии от снижения себестоимости					
17. Рентабельность продукции по чистому доходу					
18. Рентабельность продукции по чистой прибыли	%				
	%				

Задание 2

Определите чистую текущую стоимость (NPV) инновационного проекта со сроком окупаемости три года и ставкой дисконтирования 10 % годовых. Единовременные инвестиционные затраты составляют 100 млн. руб. Исходные данные для расчета представлены в таблице 6.

$$NPV = \sum PV - t_0,$$

где NPV- чистая текущая стоимость;

$\sum PV$ - суммарная стоимость;

t_0 – первоначальные единовременные инвестиционные затраты.

Таблица 6 – Исходные данные для расчета чистой текущей стоимости

Показатель	Значение показателя по годам		
	1	2	3
1. Выручка от реализации	100000	110000	120000
2. Себестоимость продукции, в том числе:	80000	88000	91400
3. Материальные затраты	40000	44000	44000
4. Фонд оплаты труда с отчислениями на социальные нужды;	14000	15400	16800

5. Затраты на амортизацию	20000	22000	24000
6. Прочие затраты и выплаты	6000	6000	6600
7. Валовая прибыль	20000	22000	28600
8. Налог на прибыль (24 %)			
9. Чистая прибыль			
10. Чистый доход (стр. 9+стр.5)			
11. Коэффициент дисконтирования			
12. Чистый дисконтированный доход (стр.10*стр.11)			

Задание 3

Определите индекс доходности двух проектов и выберите наилучший вариант по исходным данным, представленным в таблице 7.

Таблица 7– Исходные данные для определения индекса доходности двух инновационных проектов и выбора наилучшего из них

Проект	Инвестиции по годам, млн. руб.			Потоки поступлений (доходы), млн. руб.			Исходящие потоки (текущие затраты), млн. руб.			Дисконт, % годовых
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	
А	300	50	50	250	350	350	120	120	120	30
Б	150	200	200	310	370	400	110	130	140	20

Тема 9. Лизинг как форма инвестирования предпринимательских ресурсов

Вопросы семинара

1. Экономическая сущность лизинга и его функции.
2. Элементы классического лизинга. Прямой и косвенный лизинг. Оперативный и финансовый лизинг. Чистый и «мокрый» лизинг.
3. Практика применения лизинговых операций.
4. Расчет затрат и расходов лизинговой компании. Расчет лизинговых платежей арендодателя.
5. Оформление лизинговой сделки.
6. Преимущества и недостатки лизинга.

Дополнительные вопросы:

1. Перечислите субъекты лизинга.

(Субъектами лизинга являются: лизингодатель, лизингополучатель, продавец лизингового имущества - предприятие-изготовитель машин, оборудования или другое юридическое лицо, продающее имущество, являющееся объектом лизинга).

2. Что включает общая сумма лизинговых платежей?

(а) сумму, возмещающую полную или близкую к ней стоимость лизингового имущества; б) сумму, выплачиваемую лизингодателю за использование кредитных ресурсов; в) комиссионное вознаграждение лизингодателю; г) сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества).

3. Схема установления арендной платы при возвратном лизинге.

(Сумма платежей должна быть достаточной для полного возмещения инвестору всей суммы, которая была выплачена им при покупке, а также обеспечивать среднюю норму прибыли на инвестированный капитал.

4. Назовите основные виды оборудования, являющиеся объектом оперативного лизинга.

(Компьютеры, ксероксы, факсы и другие сложные виды информационной и оргтехники, самолеты, автомобили).

5. Чем лизинг отличается от рентинга и хайринга?

(Рентинг – аренда машин и оборудования на краткосрочный период; хайринг – аренда машин и оборудования на среднесрочный период; лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования).

Литература

7. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.

8. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапуста, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.

9. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнев, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.
10. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
11. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
12. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ В.А.Горемыкин, 2003. - 943с.

Тема 10. Деловая и профессиональная этика предпринимателя

Вопросы семинара

1. Корпоративная этика цивилизованного предпринимателя.
2. Нормы и правила этикета предпринимателя. Профессиональная этика предпринимателя и её основные принципы.
3. Этика и современное управление предпринимательством.
4. Элементы создания положительного имиджа предпринимателей.

Краткое содержание

1. Деловая этика – это адаптированные к практическим нуждам бизнесмена сведения об основных этических понятиях, о моральных требованиях к стилю работы и облику делового человека.

Деловая этика – это прежде всего, этика ведения переговоров с партнерами; этика ведения документации; использование этических методов конкуренции.

2. Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовле-

творение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства.

Предпринимательская этика должна базироваться на общечеловеческих, общегуманных принципах, на общих принципах осуществления рискованного, новаторского, инновационного, честного, законного предпринимательства в противоположность рутинному, незаконному, некомпетентному бизнесу.

Этические нормы цивилизованных предпринимателей:

- он убежден в полезности своей деятельности не только для себя, но и для других, для общества;

- исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся реализовать себя вместе с предпринимателем;

- верит в свой бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;

- признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;

- уважает себя как личность, а любую личность – как себя;

- уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, закон;

- доверяет не только себе, но и другим, уважает профессионализм и компетентность;

- стремится к внедрению нововведений;

- не перекладывает ответственность за принятие нужного решения на подчиненных;

- терпим к недостаткам других людей;

- согласовывает свои цели с личными целями сотрудников;

- никого не унижает;

- имеет бесконечное терпение.

Заповеди делового этикета:

- не болтайте лишнего;

- будьте доброжелательны и приветливы;
- уделяйте внимание внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- говорите и пишите хорошим языком.

4. Для создания положительного имиджа прежде всего, нужно выявить рынок с хорошей перспективой и предлагать товар, который обладает качествами, выгодно отличающими его от того, что уже есть на рынке.

Необходимо использовать PR как очень мощное орудие в продвижении торговой марки. Это могут быть пресс-релизы, пресс-конференции, массовые мероприятия. Необходимо использовать любую возможность, чтобы создать информационный повод для прессы.

Необходимо создать хорошую команду. Каждый сотрудник должен ощущать себя винтиком единого механизма.

Студентам предлагается высказать свою точку зрения в отношении следующих высказываний:

«Прибыль превыше всего, но превыше прибыли – честь», «Прибыль любой ценой», «Деньги не пахнут», «В коммерции все дозволено», «Не обманешь – не продашь», «Слово – закон».

Какими из перечисленных принципов чаще придерживаются предприниматели в развитых странах?

Вопросы для обсуждения

1. Какими чертами должен обладать предприниматель, чтобы ему сопутствовал успех?
2. Что можно отнести к условиям формирования цивилизованной предпринимательской деятельности?
3. Что является причиной расширения неэтичной практики ведения дел?
4. Ошибки в поведении предпринимателя.
5. Понятия: комплимент, манера общения, знаки внимания.

По представленным вопросам студентам предлагается высказать свою точку зрения в письменной форме.

Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
13. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапуста, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
14. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнева, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.
15. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
16. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Ред. Е.Г Ясин, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буев, 2003. – 219с.
17. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.

Тема 11. Малое предпринимательство

Вопросы семинара

1. Сущность малого предпринимательства и его место в экономике России.
2. Основные критерии отнесения предприятия к малым. Характеристика и сферы деятельности малого предпринимательства. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
3. Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства. Сущность и основные принципы: протекционизм, программно-целевой подход, дифференцированность, мотива-

ционная направленность. Основные элементы государственного регулирования и поддержки развития малого предпринимательства.

4. Основные положения закона РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ». Первоочередные задачи поддержки малого предпринимательства на государственном уровне. Формы негосударственной поддержки малого бизнеса.
5. Особенности функционирования предприятий малого бизнеса в развитых странах.

Контрольные вопросы

1. Какие организации относятся к малому предпринимательству?
2. Каковы преимущества малого предпринимательства?
3. Назовите основные формы государственной поддержки малого предпринимательства.
4. В чем сущность упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства?
5. Каковы причины, мешающие развитию малого предпринимательства?
6. Что включает инфраструктура поддержки малого предпринимательства?
7. Какие малые предприятия могут применять упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности?
8. Какие налоги, сборы должны платить субъекты малого предпринимательства при переходе на упрощенную систему налогообложения?
9. Что такое вмененный доход?

Литература

1. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнева, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.

2. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
3. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебные: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапуста, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
4. Лебедева Е.И. Предпринимательское право учебник: Рек. УМО вузов/ Е.И.Лебедева, 2004. – 510с.
5. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
6. Гречиго Е.С. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей: Организация предпринимательской деятельности. Образцы бланков документов/ Е.С. Гречиго, 2005. – 190с.
7. Индивидуальные предприниматели: Учет доходов и хозяйственных операций, 2003. – 56с.
8. Индивидуальный предприниматель. Законодательно-нормативная основа деятельности: Налогообложение, бухгалтерский учет и отчетность/ Ред.-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова, 2002. – 208с.
9. Комментарий к порядку государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств/ С.С. Дуканов и др.; под ред. М.В. Мишустина, 2004. – 112с.
9. Курбангалеев О.А. Индивидуальные предприниматели: правовые основы деятельности, учет, налогообложение: производственно-практическое издание/ О.А.Курбангалеева. 2003. – 271с.
10. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Ред. Е.Г Ясин, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буев, 2003. – 219с.
11. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
12. Парактические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие/ А.А.Конушок, Г.И.Харченкова, В.В.Богданов, Е.В.Харченкова, 2003. – 100с.

Тема 12. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Вопросы практического задания:

- 1 Характеристика исходной информации.
- 2 Состав предпринимательских доходов.
- 3 Расчет эффективности предпринимательской деятельности. зависимость эффекта от выбранной стратегии и стадии жизненного цикла продукции.
- 4 Обобщающие показатели экономической эффективности: рентабельности; финансовой устойчивости, деловой активности.
- 5 Рейтинговая оценка финансово-экономического состояния предприятия.
- 6 Расчет резервов повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Практическая работа - Расчет безубыточности и запаса финансовой прочности.

Цель:

- 1) Освоить методику планирования прибыли.
- 2) Рассчитать точку безубыточности и запаса финансовой пригодности предприятия.
- 3) Освоить методику расчета показателей рентабельности.

Задача 1

На основе исходных данных рассчитать размер валового дохода, чистого дохода, валовой прибыли, прибыли от продажи, налогооблагаемой прибыли и чистой прибыли.

Исходные данные	
Остатки нереализованной продукции на начало периода, ед.	380
План выпуска товарной продукции, ед.	15000
Остатки нереализованной продукции, ед.	700
План реализации товарной продукции,	14680

ед.	
Оптовая цена, руб.	1500
Плановая выручка от реализации, руб.	22020
Полная себестоимость реализованной продукции, руб.	16000
Плановая прибыль от реализации, руб.	6020

Алгоритм решения:

- 1 Рассчитываем план реализации товарной продукции. К остаткам не-реализованной продукции на начало периода прибавим план выпуска товарной продукции и вычтем остатки нереализованной продукции на конец периода.
- 2 План рз = $380+15000-700=14680$ ед.
- 3 Определяем плановую выручку от реализации товарной продукции. Для этого оптовую цену каждого изделия умножаем на план реализации товарной продукции.
- 4 Врплан = $1500*14680=22020$ тыс. руб.
- 5 Определяем плановую прибыль от реализации продукции, для чего найдем разность между выручкой от реализации товарной продукции и ее полной себестоимостью.
- 6 Прплан = $22020 - 16000 = 6020$ тыс. руб.
- 7 Планируем уровень рентабельности реализованной продукции. Для этого плановую прибыль от реализации товарной продукции разделим на полную себестоимость и умножим на 100 %.
- 8 $R=6020/1600*100\% = 37,6 \%$
- 9 Это означает, что на каждый рубль затрат по производству и реализации этих товаров предприятие может получить 37 копеек прибыли.
- 10 Определим рентабельность продаж каждого изделия и среднюю рентабельность продаж предприятия, что получаем делением прибыли от реализации товарной продукции на выручку от реализации товарной продукции.

$$11 R_{\text{пр}} = 6020/22020 * 100 \% = 33\%$$

12 Это значит, что на каждый рубль, вырученный от продаж можем получить 50 копеек прибыли.

Задача 2

По исходным данным рассчитать показатели эффективности

Показатели	Обозначения	Значения
Выручка от реализации, тыс.руб.	Вр	7580
Себестоимость, тыс.руб.	С	2720
Коммерческие расходы, тыс.руб.	Рк	715
Управленческие расходы, тыс. руб.	Ру	630
Прибыль от реализации основных средств, НМА и оборотных активов, тыс.руб.	Ппр	240
Внереализационные доходы, тыс.руб.	Двн	215
Внереализационные расходы, тыс.руб.	Рвн	220
Операционные доходы, тыс.руб.	Доп.	195
Операционные расходы, тыс.руб.	Роп	170
Налог на прибыль и прочие платежи из прибыли, %	Нпр	24
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс.руб.	ОПФ	18500
Среднегодовой остаток оборотных средств, тыс.руб.	Соб	9400
Заемный капитал, тыс.руб.	Кз	11100

Алгоритм расчета показателей эффективности

- 1 Определяем прибыль от продаж (реализации):

$$Ппр = Вр - С - Рк - Ру$$

$$Ппр = 7580 - 2720 - 715 - 630 = 3515 \text{ тыс.руб.}$$

- 2 Определяем уровень рентабельности реализации продукции (затрат):

$$R_y, \% = Пр / С_{\text{полн}} * 100\%$$

$$R_y, \% = 3515 / (2720 + 715 + 630) * 100\% = 86 \%$$

Это означает, что на каждый рубль затрат по производству и реализации продукции предприятие получает 86 копеек прибыли.

3 Определяем окупаемость затрат (Оз):

$$Oz = Vp / \text{Сполн.}$$

$$Oz = 7580 / 4065 = 1,86 \%$$

4 Определяем уровень рентабельности продаж:

$$R_{пр}, \% = Pr / Vp * 100\%$$

$$R_{пр}, \% = 3515 / 7580 * 100\% = 46\%$$

Это значит, что на каждый рубль вырученный от продаж получаем 46,3 коп. прибыли.

5 Для определения уровня рентабельности активов необходимо найти чистую прибыль. Она определяется разницей между суммой прибыли от продаж и от прочей реализации, внереализационных и операционных доходов и суммой внереализационных и операционных расходов.

а) Определим прибыль до налогообложения:

$$П_{\text{доналог}} = Pr + П_{пр} + Двн + Дол - Рвн - Роп$$

$$П_{\text{до налог}} = 3515 + 240 + 215 + 195 - 220 - 170 = 3775 \text{ тыс.руб.}$$

б) Рассчитаем сумму налога на прибыль;

$$1795 * 24\% = 930 \text{ тыс.руб.}$$

в) Определим сумму чистой (нераспределенной) прибыли:

$$Пч = П_{\text{до налог}} - Н_{пр}$$

$$Пч = 3775 - 930 = 2845 \text{ тыс.руб.}$$

г) Определим уровень рентабельности активов:

$$R_a, \% = Пч / (ОПФ + Соб) * 100 \%$$

$$R_{про}, \% = 2845 / (18500 + 9400) * 100\% = 2845 / 27900 * 100\% = 10,1\%$$

Это означает, что на каждый рубль активов получено 10,1 коп. прибыли. Этот показатель в практике хозяйственной деятельности при планировании называют норма-рентабельность.

6. Определяем период окупаемости активов (Оа)

$$Oa = (ОПФ + Соб) / Пч$$

$$Oa = (18500 + 9400) / 2845 = 27900 / 2845 = 9,8 \text{ (оборота).}$$

7. Определяем коэффициент (уровень) рентабельности собственного капитала:

$$R_{ск}, \% = Пч/Кс * 100 \%$$

$$Кс = А - Кз$$

$$Кс = 27900 - 11100 = 16800 \text{ (тыс.руб.)}$$

$$R_{ск}, \% = 2845 / 16800 * 100\% = 17\%$$

Это значит, что на каждый рубль собственного капитала, имеющего в распоряжении предприятия получено 17 копеек прибыли.

8. Рассчитаем период окупаемости собственного капитала:

$$O_{ск} = Кс / Пч$$

$$O_{ск} = 16800 / 2845 = 6 \text{ оборотов.}$$

Задание 1

Постройте графики зависимости показателя результата предпринимательской деятельности и стадий жизненного цикла продукции.

Зависимость показателя предпринимательской деятельности от стадии жизненного цикла продукции

Стадии жизненного цикла продукции	Цели, ставящиеся на стадии жизненного цикла продукции	Наименование показателя результата
Разработка	Разработка конкурентоспособной продукции и сокращение периода разработки	Показатель соответствующих стратегий предпринимательства
Внедрение	Быстрое внедрение на рынок	Показатель соответствующих стратегий предпринимательства
Рост	Увеличение прибыли	Прибыль
	Выход на новые рынки	Занимаемая доля рынка
Зрелость	Увеличение прибыли	Прибыль
	Увеличение конкурентоспособности продукта	Конкурентоспособность продукции
	Углубленное проникновение на рынок (модификация продукта)	Занимаемая доля рынка
	Разработка нового продукта	Показатель соответствующих стратегий предпринимательства

Насыщение	Увеличение прибыли	Прибыль
	Обеспечение конкурентоспособности продукта	Конкурентоспособность продукции
	Внедрение на рынок нового продукта	Показатель соответствующих стратегий предпринимательства
Спад	Быстрый уход с рынка и замена устаревшего продукта новым	Прибыль
	Пассивное отношение к продукту	Показатель соответствующих стратегий предпринимательства

Задание 2

Проведите оценку конкурентоспособности отдельно взятого вида продукции.

Для оценки конкурентоспособности продукта используется методический подход, основанный на получении обобщенных показателей, сочетающих в себе множество частных характеристик с учетом их веса и значимости. При этом может быть предложен следующий алгоритм:

1. Определяются частные показатели, характеризующие конкурентные свойства продукта (фирмы).
2. Определяются значения частных показателей (K_i) по каждому из альтернативных вариантов.
3. С помощью экспертного метода выстраивается последовательность частных показателей конкурентоспособности, ранжированная по степени их значимости для потребителей.
4. Выбирается вариант – «эталон», являющийся базовым при сопоставлении частных показателей.
5. Частные показатели конкурентоспособности сопоставляются с «эталонным» вариантом, и определяются индексы частных показателей по каждому варианту.

6. С помощью методов инженерного прогнозирования определяется коэффициент весомости частных показателей конкурентоспособности.

7. Исчисление совокупного (интегрального) показателя конкурентоспособности продукции по каждому из сравниваемых вариантов.

Для производственной подсистемы могут быть предложены следующие показатели:

- эффективность производства, рассчитанная по типу ресурсоотдачи;
- производительность труда;
- рентабельность;
- показатель эффективности производственных связей.

Для сбытовой подсистемы могут быть предложены следующие показатели:

- показатель эффективности различных каналов сбыта, сбытовых систем, посредников;
- система показателей, отражающих эффективность управления сбытовой сетью;
- длительность периода реализации;
- показатель, характеризующий относительную величину прибыли в общем товарообороте.

Для финансовой подсистемы могут быть предложены следующие показатели:

- доходы от основной деятельности;
- себестоимость реализованной продукции;
- чистый доход до налогообложения.

Для финансовой подсистемы могут быть предложены следующие показатели:

- эффективность рекламной деятельности;
- эффективность стимулирования сбыта;

- система показателей, характеризующих работу выставок и ярмарок;
- эффективность использования различных средств рекламного воздействия.

Вопросы

1. Тождественны ли понятия «эффект» и «результат»?
 - А) да
 - Б) не
 - В) в определенных случаях
2. Показатель эффективности базируется на отношении ... и ...
3. Основным принципом измерения эффективности – это
 - А) принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности;
 - Б) доступность использования нескольких критериев оптимальности;
 - В) взаимосвязь с жизненным циклом продукции.
4. Назовите основные принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Литература

1. Асаул А.Н., Шкрабак В.С., Шкрабак В.В. Организация предпринимательской деятельности и безопасности работ в агропромышленном комплексе.- СПб.:Изд-во СПбГАУ, 2001, 378 с.
2. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.
3. Багиев Г.Л., Семенов Е.А. Оценка и прогнозирование эффективности предпринимательства транснациональных корпораций. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000, 244 с.
4. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учеб. пособие для вузов.- М. Финансы; ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 254 с.
5. Менеджмент: Учебник/ Под ред. Ф.М. Русинова и М.Л. Разу. – М.: ФБК-Пресс, 2000, 504 с.

6. Омельченко Е.В. Производственное предпринимательство в России: оценка эффективности. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 189 с.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Основная литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Лапушта М.Г. Малое предпринимательство: Учебные: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапушта, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
3. Лебедева Е.И. Предпринимательское право учебник: Рек. УМО вузов/ Е.И.Лебедева, 2004. – 510с.
4. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапушта, А.Г.Поршнев, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.

Дополнительная литература

5. Аграновский А.В. Правовое регулирование безналичных расчетов в предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации: моногр/ А.В.Аграновский, 2005. – 128с.
6. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
8. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник: Рек. УМО по образованию в обл. сервиса/А.О. Блинов, И.Н. Шапкин, 2003. – 356с.
9. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ В.А.Горемыкин, 2003. - 943с.
10. Гречиго Е.С. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей: Организация предпринимательской деятельности. Образцы бланков документов/ Е.С. Гречиго, 2005. – 190с.

11. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость/ Л.Н. Иванова, 2004. – 96с.
12. Индивидуальные предприниматели: Учет доходов и хозяйственных операций, 2003. – 56с.
13. Индивидуальный предприниматель. Законодательно-нормативная основа деятельности: Налогообложение, бкхгалтерский учет и отчетность/ Ред.-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова, 2002. – 208с.
14. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: Учеб. пособие.: Доп. УМО по обр. в обл. произв.менеджмента/ А.К. Казанцев, А.А. Крупанин, 2003. – 230с.
13. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство: Учеб. пособие: Рек. УМО вузов/ И.М.Кирцнер; пер. с англ., ред. А.Н.Романова, 2001. – 239с.
14. Комментарий к порядку государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств/ С.С. Дуканов и др.; под ред. М.В. Мишустина, 2004. – 112с.
15. Кратко И.Г. Международное предпринимательство: Учеб. пособие/ И.Г.Кратко. 2001. – 272с.
17. Курбангалеев О.А. Индивидуальные предприниматели: правовые основы деятельности, учет, налогообложение: производственно-практическое издание/ О.А.Курбангалеева. 2003. – 271с.
- 15.Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие/ М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, 2002. – 272с.
16. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Ред. Е.Г Ясин, А.Ю. Чепуренко, В.В. Бувев, 2003. – 219с.
17. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
- 18.Парапрактические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие/ А.А.Конушок, Г.И.Харченкова, В.В.Богданов, Е.В.Харченкова, 2003. – 100с.

19. Предпринимательское право: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Ред. Н.М.Коршунов, Ред. Н.Д.Эриашвили. 2003. – 464с.
20. Предпринимательское право Российской Федерации: Учеб.: Рек. Мин. обр. РФ/ Моск. Гос. ун-т им. М.В.Ломоносова, 2003, 2004, 2005. – 1001с.
21. Райан Д.Д. Малый бизнес: бизнес-план предпринимателя/Д.Д.Райан, Г.П.Хидьюк; Пер. с англ. под ред. Д.О.Ямпольской. 2003. – 601с.
22. Сметанин С.И. История предпринимательства в России: Курс лекций: Учеб. пособие: Рек. Мин. обр. РФ/ С.И.Сметанин, 2004. – 195с.
23. Томилов В.В. Культура предпринимательства: Учеб. пособие для вузов/ В.В.Томилов. 2000. – 176с.
24. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар, 2004. – 288с.