

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

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

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Для специальности 080111 (061500) - «Маркетинг»

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

Благовещенск
2007

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

Шишкова Л.И., Н.М. Цветкова

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Предпринимательство» для студентов очной и заочно-сокращенной форм обучения специальности 080111 «Маркетинг». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. - 41 с.

Учебно-методические рекомендации ориентированы на оказание помощи студентам очной и заочно-сокращенной форм обучения по специальности 080111 «Маркетинг» для формирования специальных знаний по предпринимательству.

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	39

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

Цель преподавания дисциплины "Предпринимательство" для спец. 080111 – 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", "Маркетинг".

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;
- теоретические основы, структуру и методику подготовки бизнес-плана.

Специалист должен уметь:

- анализировать внешнюю среду предпринимательства, генерировать новые идеи как основу создания собственного дела;
 - разрабатывать учредительные документы;
- планировать создание собственного дела или реализацию инвестиционных проектов на основе методики бизнес-плана.

Формы учебной работы:

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

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Программа курса рассматривает теоретические и практические аспекты предпринимательской деятельности: организацию предпринимательской деятельности, место предпринимателя в системе рыночных отношений, особенности развития малого предпринимательства, организационно-правовые формы, стратегии развития фирм, бизнес-планирование, проблемы конкуренции, ценообразования, особенности налогообложения предпринимательской деятельности.

Государственный стандарт по дисциплине "Предпринимательство"

Наименование тем, их содержание, объем в часах лекционных занятий

наименование темы	объем в час.
1. Развитие теории предпринимательства	4
2. Предпринимательская среда и её оценка	2
3. Малое предпринимательство в России и за рубежом	2
4. Основные способы участия в предпринимательской деятельности	2
5. Создание собственного дела	8
6. Планирование предпринимательской деятельности	6
7. Финансирование предпринимательской деятельности	4
8. Риски в предпринимательской деятельности	2
9. Особенности налогообложения предпринимательской деятельности	4
10. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	2
ИТОГО	36

Тема 1. Развитие теории предпринимательства

Сущность и основные этапы развития теории предпринимательства. Предпринимательство и бизнес. Предпринимательство как особый вид экономической активности. Субъекты предпринимательской активности: предприниматель, государство, партнер, потребитель, наемный работник. Цель и объекты предпринимательской активности. Система организации деловой активности предпринимателя. Роль предпринимательства в рыночной экономике.

Функции бизнеса. Типология предпринимательской деятельности по форме собственности, масштабам, ареалу, отраслевой принадлежности. Виды предпринимательства: производственное, посредническое, финансовое.

Школы и модели предпринимательства.

Тема 2. Предпринимательская среда

Понятие предпринимательской среды, её составные части. Модель бизнеса. Характеристика макро- и микросреды. Среда прямого и косвенного воздействия в России и за рубежом. Оценка предпринимательской среды.

Цели предпринимательской деятельности. Этика и культура предпринимательства.

Тема 3. Малое предпринимательство

Сущность малого предпринимательства. Основные критерии отнесения предприятия к малым. Характеристика и сферы деятельности малого предпринимательства. преимущества и недостатки малого предпринимательства. Причины неудач в малом предпринимательстве.

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. Основные задачи и функции ГКРП, ТПП.

Особенности функционирования предприятий малого бизнеса в развитых странах.

Тема 4. 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.

Тема 5. Создание собственного дела

Процесс принятия предпринимательского решения. Общая схема предпринимательских действий. Предпринимательская идея. Альтернативы и варианты проработки идеи. Выбор профиля 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 6. Планирование предпринимательской деятельности

Понятие и требования к составлению бизнес-плана. Цели, функции и виды бизнес-планов. Состав, структура и объем бизнес-плана.

Резюме (краткие выводы). Цель плана, потребности в финансах и их природа. Краткое описание бизнеса и его целевого рыночного сегмента. Основные экономические показатели деятельности.

Фирма и её отраслевая принадлежность. Основные направления и цели деятельности организации. История и результаты деятельности.

Продукция/услуги. Описание продукции (услуги) и их применение. Отличие продукции от товаров-конкурентов. Основные характеристики продукции и её уникальность.

Оценка рынков сбыта. Типы рынков, используемые фирмой. Основные сегменты по каждому виду продукции. Прогноз развития емкости рынка и отдельных сегментов. Определение потенциальной емкости рынка, потенциального и реального объема продаж. Основные потребители продукции (услуг).

Конкуренция на рынке сбыта. Основные конкуренты: объем их продаж, стратегия маркетинга и доходы от реализации. Характеристика продукции конкурентов. Оценка сравнительных преимуществ. Оценка сильных и слабых сторон фирмы в конкурентной борьбе. Анализ производственного и хозяйственного профиля основных конкурентов и их рыночной стратегии.

План маркетинга. Цели и стратегии маркетинга. Основные этапы формирования коммерческой цены. Схема распространения товара. каналы сбыта. Стратегия и тактика сбыта. Рекламная кампания. Формирование общественного мнения. Организация послепродажного обслуживания.

Производственная программа. Месторасположение фирмы. производственные мощности. Потребность в основных средствах. Состав поставщиков и организация условий поставок. Схема производственных потоков. Организация контроля качества.

Организационный план. Организационная структура. Состав подразделений и их функции. Оценка управленческого персонала. Кадровая политика фирмы. Заработная плата и система стимулирования труда.

Правовое обеспечение деятельности фирмы. Правовой статус и форма собственности. Учредительные документы. Права потенциальных инвесторов и пайщиков. Аспекты деятельности фирмы, подлежащие государственному контролю (договоры, лицензии, патенты).

Оценка риска и страхование. Перечень рисков, вероятность их возникновения и ожидаемый ущерб. Организационные меры профилактики рисков. Программа страхования.

Финансовый план. Прогноз объемов реализации. Баланс денежных расходов и поступлений. Баланс доходов и затрат. Баланс активов и пассивов фирмы. Определение безубыточности производства.

Стратегия финансирования. Источники финансирования: общий объем инвестиций и условия привлечения финансовых средств. Сроки возврата заемных средств

Особенности составления бизнес-плана в американских компаниях и примерные образцы бизнес-планов.

Тема 7. Финансирование предпринимательской деятельности.

Понятие предпринимательского капитала. Сущность и структура первоначального капитала. Способы сокращения инвестируемого капитала: аренда, лизинг, франчайзинг, покупка лицензий и патентов, концепция скрытых партнерских связей. Источники формирования предпринимательского капитала: собственные и сторонние. Кредитные источники. Технологическая карта процедур выдачи кредита в банке. Виды документов, необходимые для получения кредита. Сущность венчурного предпринимательства. Основные организационные формы венчурного бизнеса. Механизм организации венчурных компаний.

Тема 8. Риски в предпринимательской деятельности

Понятие рисков и рисков факторов. Страхуемые и не страхуемые риски. Коммерческие, внутрифирменные и непредвиденные риски. особенности рисков функционирования промышленных предприятий. Сущность и виды финансовых рисков. Способы снижения рисков. Способы оценки рисков. Управление рисками.

Тема 9. Особенности налогообложения предпринимательской деятельности.

Особенности налогообложения малых предприятий. Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства: общие положения, субъекты и объекты налогообложения. Ставки единого налога. Порядок применения упрощенной системы налогообложения. Единый налог на вмененный доход: основные положения, субъекты, объект. Методика расчета налога. Особенности налогообложения в Амурской области. Налог с совокупного годового дохода. Декларирование доходов от предпринимательской деятельности.

Тема 10. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности. Контроль за эффективностью предпринимательства.

Практические и семинарские занятия, их содержание и объем в часах

наименование темы	объем в час.
1. Анализ и оценка личных, деловых и организаторских способностей предпринимателя	2
2. Выбор и оценка предпринимательской идеи	4
3. Анализ и оценка выбора местоположения предприятия	2
4. Разработка бизнес-плана создания собственного дела	6
5. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4
Итого	18

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. Выбор и оценка предпринимательской идеи

Роль новых идей в предпринимательской деятельности. Характеристика предпринимательских идей. Коммерческая результативность как критерий отбора идей. Источники идей. Разработка, анализ и оценка новой предпринимательской идеи – возможность нового бизнеса.

Тема 3. 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 4. Разработка бизнес-плана создания собственного дела

Обоснование необходимости разработки бизнес-плана, его назначение. Общие требования к подготовке бизнес-плана. Структура бизнес-плана и логика его разделов. Необходимая информация и ее источники.

Определение специфических черт продукта. Анализ рынка. формирование затрат и калькуляция себестоимости продукции. Выбор метода ценообразования. Оценка конкурентной среды. Составление плана производства. Оценка риска. Финансовый план: таблицы доходов и расходов, денежных поступлений и платежей, баланс, анализ безубыточности предпринимательской деятельности. Анализ и оценка привлекательности и коммерческой эффективности создания собственного дела.

Тема 5. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Характеристика исходной информации. Состав предпринимательских доходов. Управление затратами. Расчет эффективности предпринимательской деятельности. Зависимость эффекта от выбранной стратегии и стадии жизненного цикла продукции. Обобщающие показатели экономической эффективности: рентабельность затрат, продаж, предпринимательского капитала. 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 налоговой службы для знакомства с регистрацией нового предприятия.

Наименование тем самостоятельной работы, их объем в часах

наименование тем	объем в час.
1. История российского предпринимательства	4
2. Этика и культура предпринимательства	4
3. Организационно-правовые формы предпринимательства	6
4. Развитие малого предпринимательства в Амурской области	4
5. Преимущества применения франчайзинга в малом бизнесе	4
6. Регистрация и лицензирование индивидуальной предпринимательской деятельности	6
7. Венчурное предпринимательство в России и за рубежом	4
8. Ценообразование в предпринимательской деятельности	6
9. Формы негосударственной поддержки предпринимательства	6
10. Инвестиционная деятельность в предпринимательстве	4
11. Особенности учета затрат и налогообложения в малом предпринимательстве	4
Итого	52

Формы контроля знаний:

- зачет;
- экспресс-опрос;
- письменный контрольный опрос;
- тест-контроль.

Вопросы к зачету

1. Сущность и основные этапы развития предпринимательства.
2. Роль предпринимательства в рыночной экономике.
3. Лицензирование предпринимательской деятельности.
4. Предпринимательство как особый вид экономической активности.
5. Маркетинговое планирование предпринимательской деятельности.
6. Субъект, цели и объекты предпринимательской активности.
7. Размещение предприятия. Факторы, воздействующие на выбор местонахождения.
8. Предпринимательская среда.
9. Декларирование доходов от предпринимательской деятельности.
10. Типология и модель предпринимательской деятельности.
11. Способы сокращения инвестируемого капитала.
12. Сущность малого предпринимательства. Основные критерии отнесения предприятия к малым.
13. Учреждение нового предприятия.
14. Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства.
15. Оценка инвестиционных проектов при создании собственного дела.
16. Основные способы участия в предпринимательской деятельности.
17. Оценка риска и страхование в предпринимательстве.
18. Франчайзинг как способ участия в предпринимательской деятельности.
19. Понятие и требования к составлению бизнес-плана. Цели, функции и виды бизнес-планов.
20. Предпринимательская идея.
21. Финансовый план создания собственного дела.

22. Государственная регистрация предпринимательской деятельности.
23. Источники формирования предпринимательского капитала.
24. Состав, структура и объем бизнес-плана.
25. Личные, деловые и организаторские способности и возможности предпринимателя.
26. Значение и роль прогнозов емкости рынка и отдельных сегментов при создании собственного дела.
27. Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства.
28. Оценка конкуренции в предпринимательской деятельности.
29. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности.
30. Правовое обеспечение предпринимательской деятельности фирмы.
31. Стратегия финансирования предпринимательской деятельности.
32. Определение безубыточности предпринимательского производства.
33. Сущность венчурного предпринимательства.
34. Предпринимательский капитал: сущность и структура.
35. Единый налог на вмененный доход. Методика расчета налога.
36. Риски в предпринимательской деятельности.
37. Преимущества и недостатки основных организационно-правовых форм предпринимательства.
38. Особенности налогообложения малых предприятий.
39. Оценка конъюнктуры рынка будущей предпринимательской деятельности.
40. Методы и модели оценки емкости рынка.

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. Стил 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.

Вопросы:

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 советуется 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 положения.

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. Выбор и оценка предпринимательской идеи

Вопросы семинара:

1. Роль новых идей в предпринимательской деятельности.
2. Характеристика предпринимательских идей.
3. Коммерческая результативность как критерий отбора идей.
4. Источники идей.
5. Разработка, анализ и оценка новой предпринимательской идеи – возможность нового бизнеса.

Вопросы для контроля:

1. Что такое предпринимательская идея?

(Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость собственной самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других).

2. Назовите основные требования к предпринимательской цели.

(- ясность цели;

- чем ближе цель, тем больше она мобилизует;
- цель фирмы должна быть сконцентрирована на самом важном;
- цели нужно соизмерять с возможностями фирмы, с ее техническим, интеллектуальным, кадровым, финансовым уровнем и сырьевыми возможностями;
- цель необходимо конкретизировать в мероприятиях.

3. Правила формулирования цели.

(Формулировка цели должна содержать:

а) количественные показатели, которые фирма должна достичь, но нужно учитывать поведение конкурентов, покупателей, сегмент рынка, рыночные ниши;

б) срок, в течение которого цель должна быть достигнута;

в) результаты, которые получают фирма и сотрудники;

г) привлечение известных ответственных исполнителей;

д) определение затрат на достижение этой цели и условий осуществления цели).

Литература

Основная литература:

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

2. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебные: 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.

Дополнительная литература:

4. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
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. Индивидуальный предприниматель. Законодательно-нормативная основа деятельности: Налогообложение, бухгалтерский учет и отчетность/ Ред.-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова, 2002. – 208с.
7. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие/ М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, 2002. – 272с.
8. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Ред. Е.Г Ясин, А.Ю. Чепуренко, В.В. Бувев, 2003. – 219с.
9. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
10. Предпринимательское право: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Ред. Н.М.Коршунов, Ред. Н.Д.Эриашвили. 2003. – 464с.
11. Райан Д.Д. Малый бизнес: бизнес-план предпринимателя/Д.Д.Райан, Г.П.Хидьюк; Пер. с англ. под ред. Д.О.Ямпольской. 2003. – 601с.
12. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар, 2004. – 288с.

Занятие 3. 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.

Самостоятельная работа «Оценка местоположения торгового предприятия»

1. Получить пределы торгового пространства вокруг того или иного магазина можно рассчитав равновозможную точку (D), которая находится на границах торговых пространств между двумя предприятиями и рассчитывается по формуле:

$$D=d/(1-\sqrt{p_x/p_y}), \quad (1)$$

Где d – расстояние между розничными предприятиями, м;

X – магазин с большой зоной обслуживания;

r_x – общий оценочный балл магазина x;

y – магазин с меньшей зоной обслуживания;

r_y – общий оценочный балл магазина y.

2. По результатам опроса получить данные о факторах привлекательности магазинов. Пример представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы привлекательности торговых предприятий

Фактор	Коэффициент весомости
Уровень цен	0,20
Широта ассортимента	0,17
Качество предложенных товаров	0,15
Культура обслуживания	0,12
Удобство размещения относительно других объектов (административных, бытового обслуживания)	0,12
Удобство размещения относительно наличия транспортных сообщений	0,12
Режим работы	0,04
Интерьер магазина	0,04
Посещаемость потребителями	0,04
Сумма	1

Для выявления конкурентоспособности торговых предприятий может быть проведен опрос с помощью матрицы конкурентоспособности. Для этого респонденты должны оценить каждый магазин по каждому из факторов привлекательности по пятибальной шкале (таблица 3).

Таблица 3 – Матрица оценки конкурентоспособности

Фактор	5 (отлично)	4 (хорошо)	3 (удовл.)	2 (неудовл.)	1 (плохо)
Цена					
Ассортимент					
Качество товара					
Культура обслуживания					
Удобство раз-					

мещения относительно других объектов					
Удобство размещения относительно транспортной сети					
Режим работы					
Интерьер					
Посещаемость					

Оценочный балл рассчитывается в результате произведения степени оценки на коэффициент весомости. Сумма оценочных баллов по всем факторам для конкретного предприятия дает общий оценочный балл.

Для определения размера торгового пространства в формулу 1 подставляем значение расстояния между исследуемыми предприятиями и общие оценочные баллы по этим предприятиям.

На основе анализа полученных данных делается вывод о том, какое торговое предприятие имеет наилучшее расположение по отношению к другим.

Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
2. Лапушта М.Г. Малое предпринимательство: Учебник: Рек. УМО вузов по обр. в обл. менеджмента/ М.Г.Лапушта, Ю.Л.Старости, 2004. – 454с.
3. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапушта, 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.

Занятие 4. Разработка бизнес-плана создания собственного дела

Вопросы семинара:

1. Обоснование необходимости разработки бизнес-плана, его назначение.
2. Общие требования к подготовке бизнес-плана.
3. Структура бизнес-плана и логика его разделов.
4. Необходимая информация и ее источники.
6. Определение специфических черт продукта.
7. Анализ рынка, формирование затрат и калькуляция себестоимости продукции.
8. Выбор метода ценообразования.
9. Оценка конкурентной среды.
10. Составление плана производства.
11. Оценка риска.
12. Финансовый план: таблицы доходов и расходов, денежных поступлений и платежей, баланс, анализ безубыточности предпринимательской деятельности.
13. Анализ и оценка привлекательности и коммерческой эффективности создания собственного дела.

Контрольные вопросы:

1. Что представляет собой бизнес-план?
2. Каковы функции, состав и структура бизнес-плана?
3. Какова цель бизнес-плана?
4. Каковы этапы разработки бизнес-плана?
5. Раскройте содержание бизнес-плана и дайте характеристику его основных разделов.
6. Какие особенности необходимо учитывать предпринимателю при разработке бизнес-плана на нынешнем этапе.

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

Бизнес-план при создании собственного дела должен включать следующие разделы:

- 1) общая характеристика фирмы (резюме);
- 2) характеристика товаров (услуг);
- 3) рынки сбыта товаров (услуг);
- 4) конкуренция на рынках сбыта;
- 5) план маркетинга;
- 6) план производства;
- 7) организационный план;
- 8) риски в деятельности фирмы;
- 9) финансовый план;
- 10) приложения.

Бизнес-план инвестиционного проекта должен включать следующие разделы:

- 1) вводная часть;
- 2) обзор состояния отрасли, к которой относится предприятие;
- 3) производственный план реализации проекта;
- 4) план маркетинга и сбыта продукции проекта;
- 5) план маркетинга и сбыта продукции предприятия;
- 6) организационный план реализации проекта;
- 7) финансовый план реализации проекта;
- 8) оценка экономической эффективности затрат, осуществленных в ходе реализации проекта.

Задание для самостоятельной работы

Написать бизнес-план:

1 вариант – при создании собственного дела;

2 вариант – инвестиционного проекта.

Цель – закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по составлению бизнес-планов.

Студенты на основе предпринимательской идеи разрабатывают подробный бизнес-план по представленным разделам.

Оценивается новизна, креативность, рациональность и последовательность действий, экономическая эффективность проекта.

Для разработки бизнес-плана могут быть предложены следующие таблицы для заполнения.

Преимущества (недостатки) предлагаемых товаров (услуг)

Преимущества по сравнению с аналогичными товарами конкурентов	Недостатки	Меры по преодолению недостатков
1	1	1
2	2	2
3	3	3
И т.д.	И т.д.	И т.д.

Характеристика конкурентного положения на рынке

Название конкурирующей фирмы	Место расположения	Доля рынка, которым она владеет, %	Предполагаемый объем продаж	Предполагаемые потери, вызванные деятельностью конкурентов

Планирование маркетинговой деятельности

Цели маркетинга	Стратегии по маркетингу	Сроки реализации	Ответственное лицо
-----------------	-------------------------	------------------	--------------------

Формы реализации товаров

Канал сбыта продукции (услуг)	Как будут реализованы на фирме	Эффективность (преимущества и недостатки)
1. Со складов фирмы		
2. Через посредников		
3. Через магазины оптом в розницу		
4. Заказы по почте		
5. Продажа фирмам и организациям		
6. Заказы по телефону		
7. Другие способы		

План доходов и расходов

Показатели	Годы		
	1-й	2-й	3-й
1. Доходы от продаж товаров (оказания услуг)			
2. Налог на добавленную стоимость			
3. Себестоимость реализованной продукции			
4. Валовая прибыль			
5. Эксплуатационные издержки			
6. Затраты на сбыт			
7. Аренда помещений			
8. Коммунальные услуги			
9. Транспорт			
10. Реклама			
11. Страхование			
12. Налоги			
13. Проценты за капитал			
14. Амортизация			
15. Затраты на науку			
16. Прочие расходы			
17. Прибыль до уплаты налогов			
18. Налог на прибыль			
19. Чистая прибыль			

Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Основной курс: Учеб. для вузов/ А.В.Бусыгин, 1998 – 608с.
7. Предпринимательство: Учебник для вузов. Рек. Мин.обр.РФ/ М.Г.Лапуста, А.Г.Поршнев, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.
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. Индивидуальный предприниматель. Законодательно-нормативная основа деятельности: Налогообложение, бкхгалтерский учет и отчетность/ Ред.-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова, 2002. – 208с.
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. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Ред. Е.Г Ясин, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буев, 2003. – 219с.
13. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
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.
15. Бринк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика/Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н/Д: Феникс, 2002.- 384 с.

Занятие 5. 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, ед.	14680
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 выпус-ка товарной продукции и вычтем остатки нереализованной продук-ции 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 реали-зации товарной продукции.
- 4 $V_{рплан} = 1500*14680=22020$ тыс. руб.
- 5 Определяем плановую прибыль от реализации продукции, для чего найдем разность между выручкой от реализации товарной продук-ции 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 разде-лим 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 реали-зации этих товаров предприятие может получить 37 копеек прибы-ли.
- 10 Определим рентабельность продаж каждого изделия и среднюю рен-табельность продаж предприятия, что получаем делением прибыли от реализации товарной продукции на выручку от реализации товар-ной продукции.
- 11 $R_{пр} = 6020/22020*100\% = 33\%$
- 12 Это значит, что на каждый рубль, вырученный от продаж можем по-лучить 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):

$$\text{Ппр} = \text{Вр} - \text{С} - \text{Рк} - \text{Ру}$$

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

- 2 Определяем уровень рентабельности реализации продукции (затрат):

$$\text{Ру, \%} = \text{Пр} / \text{Сполн} * 100\%$$

$$\text{Ру, \%} = 3515 / (2720 + 715 + 630) * 100\% = 86 \%$$

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

- 3 Определяем окупаемость затрат (Оз):

$$\text{Оз} = \text{Вр} / \text{Сполн.}$$

$$\text{Оз} = 7580 / 4065 = 1,86 \%$$

- 4 Определяем уровень рентабельности продаж:

$$\text{Рпр, \%} = \text{Пр} / \text{Вр} * 100\%$$

$$\text{Рпр, \%} = 3515 / 7580 * 100\% = 46\%$$

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:

$$Пдо\text{налог} = Пр + Ппр + Двн + Дол - Рвн - Роп$$

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

б) Рассчитаем сумму налога на прибыль;

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

в) Определим сумму чистой (нераспределенной) прибыли:

$$Пч = Пдо\text{налог} - Нпр$$

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

г) Определим уровень рентабельности активов:

$$Ra, \% = Пч / ОПФ + Соб * 100 \%$$

$$Rпро, \% = 2845 / (18500 + 9400) * 100\% = 2845 / 27900 * 100\% = 10,1\%$$

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 (Oa)

$$Oa = ОПФ + Соб / Пч$$

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

7. Определяем коэффициент (уровень) рентабельности собственного капитала:

$$Rск, \% = Пч / Кс * 100 \%$$

$$Кс = А - Кз$$

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

$$Rск, \% = 2845 / 16800 * 100\% = 17\%$$

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

8. Рассчитаем период окупаемости собственного капитала:

$$O_{ск} = K_c / Пч$$

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

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. Тожественны ли понятия «эффект» и «результат»?

А) да

Б) не

В) в определенных случаях

2. Показатель эффективности базируется на отношении ... и ...

3. Основной принцип 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.Лапуста, А.Г.Поршнева, Ю.Л.Старостин и др. 2000, 2001, 2002. – 448с.

Дополнительная литература

1. Аграновский А.В. Правовое регулирование безналичных расчетов в предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации: моногр/ А.В.Аграновский, 2005. – 128с.
2. Алексеев С.В. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учеб.пособие: Рек. УМЦ вузов/ С.В. Алексеев, 2004. – 503с.
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. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ В.А.Горемыкин, 2003. - 943с.
5. Гречихо Е.С. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей: Организация предпринимательской деятельности. Образцы бланков документов/ Е.С. Гречихо, 2005. – 190с.
6. Иванова Л.Н. Малое предпринимательство и занятость/ Л.Н. Иванова, 2004. – 96с.
7. Индивидуальные предприниматели: Учет доходов и хозяйственных операций, 2003. – 56с.
8. Индивидуальный предприниматель. Законодательно-нормативная основа деятельности: Налогообложение, бкхгалтерский учет и отчетность/ Ред.-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова, 2002. – 208с.
9. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: Учеб. пособие.: Доп. УМО по обр. в обл. произв.менеджмента/ А.К. Казанцев, А.А. Крупанин, 2003. – 230с.
10. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство: Учеб. пособие: Рек. УМО вузов/ И.М.Кирцнер; пер. с англ., ред. А.Н.Романова, 2001. – 239с.

11. Комментарий к порядку государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств/ С.С. Дуканов и др.; под ред. М.В. Мишустина, 2004. – 112с.
12. Кратко И.Г. Международное предпринимательство: Учеб. пособие/ И.Г.Кратко. 2001. – 272с.
13. Курбангалеев О.А. Индивидуальные предприниматели: правовые основы деятельности, учет, налогообложение: производственно-практическое издание/ О.А.Курбангалеева. 2003. – 271с.
14. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учеб. пособие/ М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин, 2002. – 272с.
15. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Ред. Е.Г Ясин, А.Ю. Чепуренко, В.В. Бувев, 2003. – 219с.
16. Основы бизнеса: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Под ред. Ю.Б. Рубина, 2003. – 778с.
17. Парактические ситуации в малом бизнесе: учеб. пособие/ А.А.Конюшок, Г.И.Харченкова, В.В.Богданов, Е.В.Харченкова, 2003. – 100с.
18. Предпринимательское право: Учебник: Рек. Мин. обр. РФ/ Ред. Н.М.Коршунов, Ред. Н.Д.Эриашвили. 2003. – 464с.
19. Предпринимательское право Российской Федерации: Учеб.: Рек. Мин. обр. РФ/ Моск. Гос. ун-т им. М.В.Ломоносова, 2003, 2004, 2005. – 1001с.
20. Райан Д.Д. Малый бизнес: бизнес-план предпринимателя/Д.Д.Райан, Г.П.Хидьюк; Пер. с англ. под ред. Д.О.Ямпольской. 2003. – 601с.
21. Сметанин С.И. История предпринимательства в России: Курс лекций: Учеб. пособие: Рек. Мин. обр. РФ/ С.И.Сметанин, 2004. – 195с.
22. Томилов В.В. Культура предпринимательства: Учеб. пособие для вузов/ В.В.Томилов. 2000. – 176с.
23. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар, 2004. – 288с.