

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра экономической теории и логистики

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по дисциплине
«Основы предпринимательства»
для студентов неэкономических специальностей очного и
заочного обучения



БРЕСТ 2015

УДК 658

Методические указания предназначены для студентов неэкономических специальностей очного и заочного обучения БрГТУ с целью оказания помощи при изучении дисциплины «Основы предпринимательства».

Составители: ст. преп. Небелюк В.В., кафедры экономической теории и логистики

Рецензент: зав. кафедрой теоретической и прикладной экономики БГУ им. А.С. Пушкина, к.э.н., доцент Т.С. Силюк

Учреждение образования
@ «Брестский государственный технический университет», 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

Развитие предпринимательства – сложный процесс, связанный с необходимостью изучения объективных закономерностей, определяющих возможности реализации бизнес-деятельности.

Предпринимательство занимает центральное место в процессе перестройки хозяйства Республики Беларусь. Сложность формирования основ предпринимательства в Беларуси требует тесной увязки теоретических аспектов развития рыночных отношений с практическими возможностями их осуществления. В связи с этим подготовка специалистов, владеющих теоретическими и практическими аспектами предпринимательской деятельности, является важнейшей задачей.

Изучение основ предпринимательской деятельности способствует формированию у студентов понимания процессов освоения рыночных отношений в среде хозяйственной деятельности. В рамках дисциплины особое внимание уделяется вопросам поэтапной организации предпринимательской деятельности: создание фирмы, составление бизнес-плана, инвестирование, прогнозирование, правовые основы, учет и отчетность, контроллинг.

Цель изучения курса - формирование необходимых знаний, умений и навыков по обеспечению организации и эффективности предпринимательской деятельности условиях обострения конкурентной борьбы.

Задачи изучения дисциплины является формирование профессиональной компетенции в области:

- усвоение теоретических основ предпринимательства;
- знание принципов функционирования предприятий в рыночной среде;
- освоение путей повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий в рыночных условиях;
- развитие навыков комплексного анализа информации, используемой в управлении предпринимательской деятельностью.

В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- ü экономическую сущность предпринимательства;
- ü особенности организации и планирования работы предприятия в предпринимательской среде;
- ü особенности предпринимательской деятельности на товарном и финансовом рынках;
- ü факторы и пути повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности в условиях конкурентной среды;
- ü правовые основы предпринимательской деятельности;
- ü основные инструменты SWOT-анализа;
- ü особенности применения маркетингового подхода к бизнес-планированию;

уметь:

- ü определять конкурентные преимущества предприятия и его продукции;
- ü выделять наилучшие схемы организации размещения производства, реализации продукции;
- ü оценивать потребность в инвестициях для реализации

предпринимательской идеи;

ü характеризовать инфраструктуру и динамику рыночной среды;

ü решать задачи и тесты, закрепляющие учебный материал;

Изучение дисциплины будет содействовать формированию следующих

академических компетенций:

- владеть базовыми научно-теоретическими знаниями и применять их для решения теоретических и практических задач;

- владеть системным и сравнительным анализом;

- уметь работать самостоятельно;

- быть способным генерировать новые идеи.

Изучение дисциплины будет содействовать формированию следующих

социально-личностных компетенций:

ü обладать качествами гражданственности;

ü обладать способностью к межличностным коммуникациям;

ü понимать и воспринимать критические замечания и соответствующим образом модифицировать свою позицию в случае их обоснованности;

ü ясно формулировать собственную позицию, находить и четко излагать аргументы в ее защиту.

Изучение дисциплины будет содействовать формированию следующих

профессиональных компетенций:

ü пользоваться правилами, возможностями в вопросах поэтапной организации предпринимательской деятельности: создание фирмы и последующих;

ü моделировать и прогнозировать достижение стратегических целей фирмы на основе анализа поведения потребителей и конкурентов, используя приемы бизнес-планирования;

ü владеть современными средствами SWOT-анализа; управлять комплексом маркетинга в нестандартных ситуациях, возникающих в ходе трансформаций инфраструктуры и конъюнктуры рынка.

Междисциплинарные связи. Дисциплина «Основы предпринимательства базируется на изучении курса «Экономическая теория».

Всего часов по дисциплине - 72, из них аудиторных - 34, в т.ч. лекций - 16 часов, практических занятий – 18 часов, самостоятельная работа 38 часов. Форма контроля – зачет.

**ПРИМЕТНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЛОГИСТИКА РАЗДЕЛ 1 «МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ КАК
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ»**

№ темы	Содержание курса	Объем часов	В том числе		
			Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
1	Концепция предпринимательства. Предпринимательский риск.	6	2	2	2
2	Основы хозяйственной деятельности предпринимательства. Бизнес-планирование.	18	4	4	10
3	Финансирование и инвестирование предпринимателей. Государственная поддержка предпринимательской деятельности.	18	4	4	10
4	Создание эффективного контроллинга. Работа с персоналом предпринимательской структуры.	14	4	4	6
5	Маркетинг в предпринимательской деятельности. Опыт антикризисного управления известными зарубежными брендами и СНГ.	18	4	4	10
	Всего	72	18	18	38

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ ЛЕКЦИОННОГО КУРСА

Тема 1. Концепция предпринимательства. Предпринимательский риск

Основные вопросы.

1. Сущность и принципы предпринимательства. Функции предпринимательства. Место предпринимательства в экономике смешанного типа.

2. Конкурентная среда. Взаимоотношения с партнерами. Взаимоотношения с клиентами. Личностные предпосылки предпринимательской деятельности.

3. Развитие предпринимательства в Республике Беларусь.

Объем – 2 часа.

В процессе изучения основных вопросов темы 1 следует рассмотреть определения предпринимательской деятельности как деятельности с целью получения прибыли «на свой страх и риск». Познакомиться с состоянием, условиями, проблемами и перспективами развития предпринимательства в РБ. Изучить предпосылки предпринимательства, сущность работы Центров поддержки предпринимательства, общественных объединений предпринимателей, направления государственной поддержки предпринимательской деятельности в РБ. Характеристику законодательной базы предпринимательской деятельности. Закон РБ «О предпринимательской деятельности РБ». Его основные задачи, цель и значение.

Права, обязанности и ответственность предпринимателя. Юридическая ответственность за правонарушение в сфере предпринимательской деятельности. Познакомиться с основным содержанием и разделами закона Республики Беларусь «О предпринимательстве» (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 1).

Рекомендуется познакомиться с различными методами классификации факторов конкурентной среды. Изучить вопросы формирования и развития предпринимательства в Республике Беларусь: период с 1991-1992 г.г. Изучить статистические данные о численности предпринимателей по отраслям и регионам республики Беларусь за периоды 2005-2010 г.г. 2010-2014 г.г.

Тема 2. Основы хозяйственной деятельности предпринимательства. Бизнес-планирование

Основные вопросы.

1. Основные хозяйственно-экономические структуры предпринимательства. Частные предприятия. Хозяйственные общества. Хозяйственные товарищества. Кооперативы.

2. Порядок создания предпринимательских структур: с оформлением статуса индивидуального предпринимателя, без оформления. Подготовка учредительных документов. Порядок регистрации.

3. Планирование предпринимательской деятельности. Структура бизнес-плана и процесс бизнес-планирования. Анализ рынка сбыта. Анализ конкурентной среды. SWOT-анализ. PEST-анализ. Исследование конкурентоспособности организации в целом.

Объем – 4 часа.

Познакомиться с видами предпринимательской деятельности (производственная, коммерческая, финансовая, посредническая, страховая), формами предпринимательских структур (частная, коллективная, контрактная), субъектами предпринимательской деятельности (физические лица, юридические лица).

Изучить организационно-правовые формы предпринимательских структур: единоличное владение и его разновидности; хозяйственные товарищества (простое, полное, коммандитное); хозяйственные общества (корпорации): общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО), акционерное общество (АО). Производственные кооперативы, государственные унитарные предприятия, коммунальные унитарные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства. Сложные предпринимательские структуры (концерн, картель, трест, консорциум, синдикат, пул, холдинг и т.д.).

Этапы создания предпринимательских структур. Регистрирующие органы. Порядок государственной регистрации и постановка на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 2 «Регистрация индивидуального предпринимателя», ПРИЛОЖЕНИЕ 3 «Деятельность без регистрации индивидуального предпринимателя»). Составление учредительных документов: устава, учредительного договора, протокола собрания учредителей. Порядок получения учетного номера налогоплательщика (УНН).

Открытие расчетного счета в банке. Порядок получения печатей и штампов. Порядок получения лицензий и проведение сертификации продукции.

Структура бизнес-плана и процесс бизнес-планирования (см ПРИЛОЖЕНИЕ 4). Анализ рынка сбыта. Анализ конкурентной среды. SWOT-анализ. PEST-анализ. Исследование конкурентоспособности организации в целом.

Основные причины банкротства. Проведение процедуры банкротства (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 5 «Ликвидация предприятий ЧУП, ООО, ЗАО»).

Виды банкротства: добровольное принудительное. Неплатежеспособность: практическая и абсолютная. Предупреждение банкротства. Порядок проведения санации организации.

Тема 3. Финансирование и инвестирование предпринимателей. Государственная поддержка предпринимательской деятельности

Основные вопросы.

1. Обоснование бизнес-плана (производства и сбыта). Организационное обеспечение плана и ожидаемых результатов. Финансово-кредитное обеспечение предпринимательства. Самофинансирование. Франчайзинг. Лизинг.

2. Инвестиционные институты. Инвестиционный портфель. Виды, источники и риски инвестиций. Виды инвестиционных компаний. Финансовый риск. Виды страхования.

3. Оценка экономической эффективности инвестиций. Экономическая эффективность инвестиций в системе дисконтирования.

4. Сущность и методы государственного и планового регулирования рыночной экономики. Действующая система налогообложения. Антимонопольная политика государства. Государственная программа приватизации и поддержки малого бизнеса. Факторы обеспечения благоприятного инвестиционного климата.

Объем – 4 часа.

В процессе изучения вопросов темы составить представления о категориях: предпринимательский риск, инфляция как фактор предпринимательского риска. Виды предпринимательских потерь.

Виды предпринимательских рисков: чистые (природно-естественные, экологические, политические и социальные, коммерческие и т.д.) и спекулятивные (риски, связанные с покупательной способностью денег; инвестиционные и т.д.). Зоны риска (безрисковая зона, зона допустимого риска, зона критического риска, зона катастрофического риска).

Виды страхования предпринимательских рисков. Формы страхования. Сущность планирования. Классификация и структура бизнес-планов. Поиск экономической информации, необходимой для бизнес-планирования. Последовательность разработки бизнес-плана. Основные разделы бизнес-плана и их содержание.

Финансовые ресурсы организации. Показатели, характеризующие финансовое состояние организации (ликвидность, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности оборотными средствами, платежеспособность, рентабельность). Показатели эффективности вложения средств. Выбор источников финансирования. Внутренние источники финансирования деятельности фирмы. Основные формы внешнего финансирования предпринимательской деятельности. Самофинансирование. Франчайзинг. Лизинг.

Антимонопольная политика государства. Государственная программа приватизации и поддержки малого бизнеса.

Тема 4. Создание эффективного контроллинга. Работа с персоналом предпринимательской структуры

Основные вопросы.

1. Задачи и требования, предъявляемые к контроллингу в предпринимательстве.

2. Градация видов затрат. Составление годового плана. Оперативный контроллинг. Инновационный контроллинг. Инвестиционный контроллинг. Аудит.

3. Развитие и использование кадрового персонала в предпринимательстве. Переподготовка. Деловая оценка персонала. Планирование карьеры и роста.

4. Предпринимательство и менеджмент. Техника личного труда руководителя. Концепции бизнес-лидерства.

Объем – 4 часа.

Важно понимать, что контроллинг в предпринимательской деятельности связан с основными экономическими и социальными условиями предпринимательства.

Следует различать направления и объекты контроллинга: цели, принципы и функции (ведение финансов и учета, кадров, материально-технического обеспечения, производственная, маркетинговая) предпринимательства.

Понятие коммерческой (предпринимательской) тайны. Классификация предпринимательской тайны: промышленная, финансово-кредитная и коммерческая. Причины и условия утечки информации. Источники утечки информации (люди, документы, публикации, доклады, технические носители информации, технические средства, выпускаемая продукция, производственные и промышленные отходы).

Развитие и использование кадрового потенциала в предпринимательстве. Планирование и загрузка кадров. Обучение и повышение квалификации работников. Оценка эффективности труда персонала организации. Система стимулирования персонала.

Тема 5. Маркетинг в предпринимательской деятельности. Опыт антикризисного управления известными зарубежными брендами и СНГ

Основные вопросы.

1. Сущность качественных и количественных характеристик маркетинговой среды. Инфраструктура рынка. Конъюнктура рынка. Емкость рынка. Содержание маркетинговой деятельности на предприятии. Матрица И. Ансоффа.

2. Позиционирование фирмы, товара на рынке. Комплекс маркетинга. Проектирование и развитие товара. Жизненный цикл товара. Ценовые стратегии на разных товарных рынках. Сбытовая политика предприятия. Матрица БКГ.

3. Роль рекламы, PR в предпринимательской деятельности. Оценка эффективности рекламной компании.

4. Анализ собственных возможностей предприятия. Выявление приоритетных конкурентов и определение силы их позиции. Матрица МакКинси. Выбор маркетинговой стратегии роста фирмы. Примеры антикризисного управления из практики известных зарубежных брендов и СНГ.

Объем – 4 часа.

Рассмотреть концепцию маркетинга как философию бизнеса поможет знакомство с социальными основами маркетинга: нужда, потребность, спрос, рынок. Философский подход к осмыслению роли маркетинга позволяет прийти к выводу, что в идеале маркетинг является теорией и практикой, ориентированной на оптимизацию взаимосвязей и взаимодействия комплекса человеческих возможностей со средой его обитания.

Необходимо составить представления о таких категориях, как «инфраструктура рынка», «конъюнктура рынка», «емкость рынка». Выявить такие аспекты маркетинга, как: 1) управленческая концепция, 2) комплекс действий, связанных с рынком, 3) комплексная стратегия, 4) образ мышления (философия бизнеса).

Рассмотреть содержание маркетинговой деятельности на предприятии как последовательность взаимосвязанных видов работ: 1) исследование маркетинговой среды, анализ рыночных возможностей; 2) сегментирование

потребительского рынка; 3) разработка комплекса маркетинга; 4) организация работы отдела маркетинга. Матрица И. Ансоффа «товар-рынок».

Необходимо изучить составляющие комплекса маркетинга, которые в 1953 г. ввел в обращении к Американской маркетинговой ассоциации Нейл Борден - «маркетинг-микс», концепция 4 «Р» (маркетинговый комплекс):

- 1) продукт - product
- 2) цена - price
- 3) рынок (место продажи) - place
- 4) продвижение - promotion

Обратить внимание на ключевое значение комплекса маркетинга. Изучить ценовые стратегии на разных товарных рынках («снятие сливок», «прочного внедрения на рынок»). Сбытовая политика предприятия («проталкивания», «втягивания»). Матрица БКГ («темпы роста сбыта – позиция фирмы на рынке»). Роль рекламы. Оценка эффективности рекламной компании.

Следует выделить координирующую роль маркетинга, обеспечивающую эффективное приспособление производства и сферы обращения к изменениям рынка. Обратить внимание на ведущие количественные характеристики рынка – доля, емкость рынка. Жизненный цикл товара (ЖЦТ). Анализ собственных возможностей предприятия. Матрица Макк-Кинси («конкурентная позиция фирмы на рынке – темпы роста отраслевого рынка»).

Главной задачей планирования в условиях рынка является уменьшение степени неопределенности и риска в предпринимательской деятельности и обеспечение концентрации ресурсов на выбранных приоритетных направлениях развития. В управлении маркетингом выделяют: 1) стратегическое маркетинговое планирование; 2) планирование программы маркетинга.

Выбор маркетинговой стратегии роста фирмы осуществляется на основе анализа, произведенного на трех уровнях. На 1-м уровне выявляют возможности роста в рамках нынешнего масштаба деятельности фирмы (*интенсивный рост*). На 2-м уровне - возможности роста за счет интеграции фирмы с другими элементами маркетинговой системы отрасли (*интеграционный рост*). На 3-м этапе - возможности, открывающиеся за пределами отрасли (*диверсификационный рост*).

Ознакомиться с практикой известных зарубежных брендов и СНГ. Уяснить - наибольшую часть программы маркетинга занимают описание инструментария реализации поставленных стратегических целей, т.е. набор конкретных маркетинговых мероприятий по реализации частных конкретных стратегий комплекса маркетинга: товарной стратегии; ценовой стратегии; сбытовой стратегии; коммуникационной стратегии.

Познакомиться и освоить *методы организации и контроля* эффективности маркетинговой деятельности на предприятии.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

При решении задач следует изучить основные категории согласно темам 1-5 курса «Основы предпринимательства», использовать рекомендуемые источники и методы.

Тема 1. Концепция предпринимательства. Предпринимательский риск

Основные вопросы.

1. Среда предпринимательской деятельности: взаимоотношения с партнерами.

2. Среда предпринимательской деятельности: взаимоотношения с клиентами.

3. Личностные предпосылки предпринимательской деятельности.

Объем – 2 часа.

Задание 1.

Раскройте сущность понятий.

1. Порядок государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

2. Субъекты инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

3. Сущность сделок и их виды.

4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Какой, по-вашему, самый легкий способ «делать» деньги?:

а) много работать, быть хорошо информированным, рисковать, конечно, вкладывать наличные деньги в дело;

б) рискнуть или «отхватить» крупный выигрыш в лотерею, в азартных играх;

в) карьеру делать постепенно, шаг за шагом, не проявляя спешки и риска.

Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против» по трем рассматриваемым способам.

Задание 2.

Раскройте сущность понятий.

1. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица.

2. Рынок – среда существования предпринимателей.

3. Центры поддержки предпринимательства как элемент инфраструктуры предпринимательства.

4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Банк предлагает вкладчику ставку 90 % годовых. Каков должен быть первоначальный вклад, чтобы через два года иметь на счете 13 000 тыс. руб.?

Ответ представьте в виде расчета в сопровождении примерами предложений банков Республики Беларусь.

Задание 3.

Раскройте сущность понятий.

1. Международное сотрудничество в сфере предпринимательства.

2. Концепции бизнес-лидерства.
3. Внутренняя предпринимательская среда.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Вы – владелец фирмы, производящей посреднические услуги. На одной из презентаций вы знакомитесь с квалифицированным специалистом, который недавно был уволен с фирмы-конкурента. Вы можете взять известного специалиста на работу, чтобы он поделился планами и опытом работы у конкурента. Пойдете ли вы на этот шаг? Как вы оформите сотрудничество со специалистом?

Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против» по двум рассматриваемым решениям.

Задание 4.

Раскройте сущность понятий.

1. Страховая деятельность.
2. Прекращение деятельности индивидуального предпринимателя.
3. Основные виды банковских кредитов.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Будущая предприниматель А.Иванова окончила курсы парикмахерского мастерства и планирует начать предпринимательскую деятельность. Каков порядок ее действий?

Ответ представьте в табличной форме – по этапам необходимых действий.

Задание 5.

Раскройте сущность понятий.

1. Индивидуальный предприниматель.
2. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
3. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Вы – владелец фирмы, располагающей правом продавать холодильники одного из ведущих производителей-поставщиков холодильников. Конкурирующая фирма-производитель придала своим холодильникам инновационное свойство, например, возможность хранить продукты без упаковки, не опасаясь их усыхания.

На ежегодной специализированной выставке фирмы-конкурента будет мастер-класс, где своим потенциальным дилерам глава фирмы предложит сотрудничество торговым посредникам. Вы воспользуетесь возможностью заключить договор о продаже с новым производителем-поставщиком? Как изменятся отношения с первым производителем-поставщиком холодильников?

Задание 6.

Раскройте сущность понятий.

1. Комплекс маркетинга.
2. Лицензирование отдельных видов деятельности.
3. Понятие и сущность конкурентной среды.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Как вы считаете, люди какой из перечисленных профессий имеют самый большой шанс разбогатеть?

- а) актер, художник, журналист, инженер, геолог;
- б) адвокат, врач, политик, певец, мастер на все руки;
- в) коммерсант, директор фирмы, банкир.

Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против» по трем рассматриваемым способам.

Тема 2. Основы хозяйственной деятельности предпринимательства. Бизнес-планирование

Основные вопросы.

1. Планирование предпринимательской деятельности. Структура бизнес-плана и процесс бизнес-планирования.
 2. Анализ рынка сбыта.
 3. Анализ конкурентной среды. SWOT-анализ.
- Объем – 4 часа.

Задание 1.

Раскройте сущность понятий.

1. Реорганизация предпринимательских организаций.
2. Ассоциации и союзы предпринимательских организаций.
3. Франчайзинг – форма организации бизнеса.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Учредителями СП «Рассвет» Республики Беларусь являются: фирма из России (5 % от капитала), Германии (10 % от капитала) и Литвы (7 %). Определите, ключевые компоненты SWOT-анализа.

Ответ представьте в табличной форме.

Задание 2.

Раскройте сущность понятий.

1. Исследование конкурентоспособности организации в целом.
2. Формирование уставного фонда предприятия.
3. Виды инвестиций.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

По статистическим данным, из 10-ти товаров, выведенных на рынок, 8 снимается не достигая следующего этапа ЖЦТ. Определите, какая из приведенных причин является первой – составляет 35% случаев, и далее – 20%, 17%, 10%, 6%, 4%.

Ответ представьте с пояснениями в табличной форме.

Задание 3.

Раскройте сущность понятий.

1. Внешняя среда предприятия и методы ее исследования.
2. Инвестиционный портфель.
3. Прибыль.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Какова доля рынка фирмы, если известно, что объем продаж фирмы за год составил 1,5 млн. единиц товара; годовая емкость рынка товара – 3,5 млн.

единиц товара. При этом цена фирмы за единицу товара на 5% превысила равновесную цену, установившуюся на рынке в размере 171,5 у.е.

Ответ представьте в виде расчета в сопровождении выводов.

Задание 4.

Раскройте сущность понятий.

1. Внутренняя среда предприятия и методы ее исследования, SWOT-анализ.
2. Назначение и порядок разработки бизнес-плана предприятия.
3. Бизнес-инкубатор.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Фирма, поставляющие товары массового спроса, действует в регионе, где находится 20 торговых центров и 160 специализированных магазинов. Мерчандайзеры фирмы посещают каждый торговый центр 2 раза в месяц и каждый специализированный магазин – 1 раз в месяц. Один визит мерчандайзера в торговый центр требует 2-х часов работы, а в специализированный магазин – 1 час, 30 мин.

Рассчитайте, сколько мерчандайзеров необходимо фирме в данном регионе, если рабочий день одного специалиста – 8 часов, а рабочая неделя – 5 дней. Ответ представьте в сопровождении выводов.

Задание 5.

Раскройте сущность понятий.

1. Оценка экономической целесообразности открытия бизнеса.
2. Планирование предпринимательской деятельности.
3. Показатели конкурентоспособности товара, услуги.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Проанализируйте рыночную ситуацию для избранного товара (услуги), производимых в Республике Беларусь. При этом руководствуйтесь следующим планом:

- а) опишите товар (услугу),
- б) сегментируйте рынок потребителей для данного товара (услуги),
- в) спрогнозируйте компоненты емкости регионального рынка (город Брест, районный центр, населенный пункт в сельской местности),
- г) составьте перечень ключевых для деятельности фирмы факторов внешней и внутренней среды.

Тема 3. Финансирование и инвестирование предпринимателей. Государственная поддержка предпринимательской деятельности

Основные вопросы.

1. Антимонопольная политика государства.
2. Государственная программа приватизации и поддержки малого бизнеса.
3. Факторы обеспечения благоприятного инвестиционного климата.
Объем – 4 часа

Задание 1.

Раскройте сущность понятий.

1. Лизинговые операции.

2. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
3. Внутренняя предпринимательская среда.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Вы планируете бизнес и хотите сделать выборочный опрос потенциальных потребителей об их реакциях на товары конкурентов – изучить существующие спрос и предложение. Как вы организуете такой опрос? Ответ представьте в табличной форме – по этапам и направлениям работы.

Задание 2.

Раскройте сущность понятий.

1. Рынок – среда существования предпринимателей.
2. Роль малого предпринимательства в экономике.
3. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

В планируемом году выпуск продукции по полной себестоимости установлен в сумме 80 000 тыс. руб. Рентабельность продукции – 30 %. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств – 40 000 тыс. руб. Прибыль в переходящих остатках на начало планируемого года – 220 тыс. руб., на конец года – 260 тыс. руб.

Определите общую рентабельность производства по представленным данным. Ответ представьте в виде расчета в сопровождении пояснений.

Задание 3.

Раскройте сущность понятий.

1. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.
2. Внутренняя среда предприятия и методы ее исследования, SWOT-анализ.
3. Сущность качественных и количественных характеристик маркетинговой среды.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

В какой сфере Вы порекомендуете открыть свое дело начинающим предпринимателям в РБ? В сфере обслуживания, в области производства, в строительстве, в финансовой сфере, в торговле, в любой сфере? Есть ли отраслевые различия, которые необходимо учесть?

Ответ представьте в табличной форме, представив сравнительную характеристику по 2-3 направлениям.

Задание 4.

Раскройте сущность понятий.

1. Применение индивидуальными предпринимателями упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности.
2. Градация видов затрат. Составление годового плана. Оперативный контроллинг.
3. Сущность договора. Виды договоров.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Инвестор имеет 700 тыс. у.е. и хочет получить через 2 года 5 000 тыс. у.е. Каково в этом случае должно быть минимальное значение коэффициента

дисконтирования? Ответ представьте в виде расчета в сопровождении выводов.

Задание 5.

Раскройте сущность понятий.

1. Субъекты предпринимательской деятельности.
2. Инвестиционный портфель. Виды, источники и риски инвестиций.
3. Формирование уставного фонда предприятия.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Определите реальную будущую стоимость вложения денежных средств при условии, что объем вложений – 200 000 тыс. руб., период вложения – 2 года, ставка процента с учетом инфляции – 30 % в год, ожидаемый темп инфляции в год – 20 %.

Ответ представьте в виде расчета в сопровождении пояснений.

Задание 6.

Раскройте сущность понятий.

1. Внешняя среда предприятия и методы ее исследования, PEST-анализ.
2. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций.
3. Основные механизмы нейтрализации предпринимательских рисков.
4. Какие новые принципы бизнеса должны быть внедрены сегодня в этику и практику предпринимательской деятельности в Республике Беларусь?

Раскройте сущность рассматриваемых норм поведения, их влияния на успешность деятельности бизнесмена или фирмы (быть целеустремленным, уважать власть, быть верным своему слову).

Ответ представьте в табличной форме с комментариями положительного эффекта по предлагаемым принципам.

Тема 4. Создание эффективного контроллинга. Работа с персоналом предпринимательской структуры

Основные вопросы.

1. Развитие и использование кадрового персонала в предпринимательстве. Переподготовка. Деловая оценка персонала.
 2. Планирование карьеры и роста. Предпринимательство и менеджмент.
- Объем – 4 часа.

Задание 1.

Раскройте сущность понятий.

1. Экономическая свобода – ведущий элемент предпринимательской среды.
2. Малое предпринимательство.
3. Переподготовка персонала.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

На строительство типового здания строительное предприятие №1 тратит 3 года, предприятие №2 – 2 года, предприятие №3 – 4 года, предприятие №4 – 1 год. Стоит ли заказчику обращаться ко всем четырем предприятиям для совместного строительства типового здания, или выгоднее отдать заказ одному предприятию?

Ответ представьте в виде расчета в сопровождении выводов.

Задание 2.

Раскройте сущность понятий.

1. Инвестиционный климат.
2. Причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.
3. Осуществление предпринимательской деятельности в виде индивидуальной трудовой деятельности.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Вы – владелец фирмы или менеджер по персоналу. В вашу фирму пришла молодая, способная женщина, желающая стать торговым агентом. Уровень ее квалификации значительно выше, чем у мужчин, претендующих на эту должность. Но прием ее на работу неизбежно вызовет отрицательную реакцию со стороны ряда ваших торговых агентов, среди которых женщин нет, а также может раздосадовать некоторых важных клиентов фирмы. Возьмете ли вы женщину-специалиста на работу?

Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против».

Задание 3.

Раскройте сущность понятий.

1. Физические лица – субъект предпринимательства. Юридические лица – субъект предпринимательства.
2. Направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства.
3. Кадровое обеспечение предпринимательских организаций.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Куда следует вложить нераспределенную прибыль предпринимателю: в недвижимость, имущество фирмы, предметы искусства, в акции и другие ценные бумаги, поступите как один из успешных партнеров?

Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против» по всем рассматриваемым способам.

Задание 4.

Раскройте сущность понятий.

1. Права предпринимателей.
2. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства.
3. Формирование требований к потенциальным работникам организации.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Какую бы вы выбрали организационно-правовую форму хозяйствования: акционерную, частную, кооперативную и т. п. для торгово-посреднической деятельности, производства услуг по ремонту оборудования, производства консалтинговых услуг?

Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против» по всем рассматриваемым способам.

Задание 5.

Раскройте сущность понятий.

1. Основные виды инновационного предпринимательства.
2. Система налогообложения, учета и отчетности для субъектов.
3. Методы отбора персонала.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Менеджер вашей фирмы строит загородный дом. Строительная фирма предложила ему свои услуги: построить дом за 4 месяца, запросив за работу 25 тыс. у.е. Заказчик может построить дом своими силами, но в течении 6 месяцев и при условии использования 1 месяца отпуска за свой счет.

Зарботок менеджера в месяц составляет 5 тыс. у.е. Какой вариант строительства дома выгоднее вашему менеджеру? Ответ представьте в виде расчета и выводов.

Тема 5. Маркетинг в предпринимательской деятельности. Опыт антикризисного управления известными зарубежными брендами и СНГ

Основные вопросы.

1. Роль рекламы, PR в предпринимательской деятельности.
 2. Анализ собственных возможностей предприятия. Выявление приоритетных конкурентов и определение силы их позиции. Матрица МакКинси.
 3. Выбор маркетинговой стратегии роста фирмы.
- Объем – 4 часа.

Задание 1.

Раскройте сущность понятий.

1. Целевой сегмент рынка.
2. Емкость рынка.
3. Доля рынка фирмы.
4. Рассмотрите пример анализа емкости рынка услуг для швейной мастерской, перспективы его развития.
 - Целевым сегментом примем часть сельского административного района, включающая 3-4 СПК или агрогородок с прилегающими к нему малыми населенными пунктами с общей численностью населения до 4000 человек.
 - Для расчета потенциальной емкости целевого сегмента рынка (E_p) можно использовать формулу 1:

$$E_p = C \times 3 \times K, \quad (1)$$

где C – средняя стоимость одного ремонта (из расчета 9280 руб.);

3 – количество потенциальных заказчиков в целевом сегменте рынка (количество взрослых жителей обслуживаемой швейной мастерской зоны – потенциальных заказчиков – 3000 человек);

K – количество ремонтов за год (среднее количество заказов на одного заказчика – 2 ремонта).

$$E_p = 9280 \times 3000 \times 2 = 55680000 \text{ руб.}$$

Собственная доля ИП на целевом рынке (Др) может быть представлена согласно формуле 2:

$$Др = В / Ер \times 100, \quad (2)$$

где В – предпо-лагаемая выручка ИП за год; Ер – емкость целевого сегмента рынка.

$$Др = 25612800 / 55680000 \times 100 = 46,0 \%$$

Организация эффективного информирования населения и создание положительного имиджа мастерской ИП позволит увеличить долю на целевом рынке и обеспечить прирост объемов услуг. При высоком качестве услуг и культуре обслуживания населения, своевременном выполнении заказов, предоставлении скидок постоянным заказчикам, а также пенсионерам и учащейся молодежи, освоении услуг по реконструкции одежды в соответствии с тенденциями молодежной моды.

Задание 2.

Раскройте сущность понятий.

1. Индивидуальный предприниматель.
2. Стратегии роста фирмы.
3. Рентабельность деятельности фирмы.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Швейная фабрика производит продукцию в широком ассортименте. При этом систематически образуется накопление немерного лоскута разных тканей, что вызывает увеличение себестоимости продукции. Как повысить эффективность производства? Ответ представьте в табличной форме с комментариями «за» и «против» по двум-трем рассматриваемым способам.

Задание 3.

Раскройте сущность понятий.

1. Общество с ограниченной ответственностью.
2. Выбор маркетинговой стратегии роста фирмы. Матрица Макк-Кинси.
3. Позиционирование фирмы, товара на рынке.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Выручка фирмы составляет 150 млн. у.е. в год. Известно, что прибыль фирмы при этом составляет 50 млн. у.е. в год. При этом 1 у.е. затрат, израсходованных на рекламу, приносят выручку 1,1 у.е.

Как изменится прибыль (в % и денежном выражении) при сокращении рекламы? Ответ представьте в виде расчета в сопровождении выводов.

Задание 4.

Раскройте сущность понятий.

1. Роль малого предпринимательства в экономике.
2. Инвестиционные проекты в малом бизнесе.
3. Акционерные общества.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Имеются два варианта размещения денег в сумме 7000 тыс. у.е. на депозитном счете в банках. Банк А предлагает простую ставку в размере

60% годовых. В банке В используются сложные ставки в размере 48 % годовых. В каком банке выгоднее разместить деньги? Обоснуйте.

Задание 5.

Раскройте сущность понятий.

1. Разработка и регистрация товарного знака и знака обслуживания.
2. Бизнес-планирование в деятельности предпринимателей.
3. Типы и виды предпринимательства.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Какой размер прибыли в месяц может, по Вашему мнению, побудить наиболее состоятельных партнеров заключить с Вами сделку?:

- а) свыше 5 тыс. у.е.;
- б) от 10 тыс. у.е.;
- в) не менее 100 тыс. у.е.

Обоснуйте все варианты.

Задание 6.

Раскройте сущность понятий.

1. Сущность и виды ответственности предпринимателей.
2. Управление предпринимательскими рисками.
3. Содержание маркетинговой деятельности на предприятии. Матрица И. Ансоффа.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

В какие организации:

- а) центр поддержки предпринимательства;
- б) ассоциация индивидуальных предпринимателей РБ;
- в) Белорусский инновационный фонд;
- г) технопарк;
- д) бизнес-инкубатор

следует обращаться предпринимателю при решении вопросов:

- приобретение франшизы,
- аренда офиса по льготной цене,
- проблемы при освоении новой технологии,
- услуги юриста, бухгалтера,
- переоснащение производства,
- выпуск пробной партии товара-новинки.

Ответ представьте в табличной форме.

Задание 7.

Раскройте сущность понятий.

1. Планирование предпринимательской деятельности.
2. Проектирование и развитие товара. Жизненный цикл товара.
3. Прекращение деятельности предпринимательской организации.
4. Примите решение в ситуации и обоснуйте его.

Маркетинговый бюджет фирмы на год составляет 110 тыс. у.е., из них 50 тыс у.е. используются на издержки организации сбыта, 40 тыс у.е. – на опросы потребителей. Какова доля бюджета, отводимая на рекламу и стимулирование сбыта? Учсть нормы отчислений на рекламу – до 5% бюджета.

Ответ представьте в табличной форме.

3 СКВОЗНОЕ ЗАДАНИЕ

Проектирование деятельности фирмы «оптовая база»

Задание 1: сформируйте таблицу "Результаты деятельности фирмы "Оптовая база напитков" за последний год".

Информация, которой Фирма располагает о приобретенной им оптовой базе:

- полезная складская площадь для напитков составляет 100 м²
- на площади 1 м² можно хранить 250 бутылок в ящиках.
- записи бухгалтерского учета за последний хозяйственный год представлены в

таблице 1:

Таблица 1 – Данные бухгалтерского учета за последний хозяйственный год.

Пиво:	Предложено 3 сорта. Продано 200 тыс. бутылок. Продажная цена 0.90 у.е. за бутылку. Закупочная цена 0.60 у.е. за бутылку.
Лимонад:	Предложено 4 сорта. Продано 300 тыс. бутылок. Продажная цена 1.00 у.е. за бутылку. Закупочная цена 0.70 у.е. за бутылку.
Минеральная вода:	Предложено 2 сорта. Продано 160 тыс. бутылок. Продажная цена 0.50 у.е. за бутылку. Закупочная цена 0.25 у.е. за бутылку.

Используя данные заполните таблицу.

Таблица 2 - Результаты деятельности фирмы "Оптовая база напитков" за последний год

Показатели	Продукты			Итого
	Пиво	Лимонад	Минеральная вода	
Объем сбыта за год, у.е.				
Оборот (Выручка), у.е.				
Продажная цена, у.е.				
Закупочная цена, у.е.				
Прибыль ОТН. (на единицу), у.е./бут.				
Прибыль (на продукт), у.е.				

Для расчетов используйте взаимозависимости, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Прибыль ОТН. (на единицу):	Продажная цена - Закупочная цена
Прибыль (на продукт):	Прибыль ОТН. * Объем сбыта

Анализируя результаты, можно сделать вывод:

Задание 2: рассчитайте Долю прибыли с оборота для каждого продукта.

Используйте взаимозависимости, представленные в таблице 4.

Таблица 4

Доля прибыли с оборота продукта	$\frac{\text{Прибыль продукта}}{\text{Итого Прибыль}} * 100 \%$
Например, Доля прибыли с оборота пива	$\frac{\text{Прибыль (пиво)}}{\text{Итого Прибыль}} * 100 \% = \frac{60\ 000}{190\ 000} * 100 \% = 33,3\%$

Запишите ответ в виде таблицы 5.

Таблица 5 – Доля прибыли с оборота по отдельному продукту

Пиво:	Доля прибыли с оборота:
Лимонад:	Доля прибыли с оборота:
Минеральная вода:	Доля прибыли с оборота:

Используя полученные данные составьте диаграмму.

Анализируя результаты, можно сделать вывод:

Задание 3: каковы средние значения Прибыли с одного сорта для всех продуктов фирмы?

При расчете использовать взаимосвязности, представленные в таблице 6.

Таблица 6

Прибыль с сорта	$\frac{\text{Прибыль продукта}}{\text{Количество сортов}}$
<i>Например, Прибыль с сорта пива</i>	$\frac{\text{Прибыль (пиво)}}{3(\text{сорта})} = \frac{60\,000}{3} = 20\,000 \text{ (y.e.)}$

Рассчитайте и занесите результат в таблицу 7.

Таблица 7 – Прибыль с сорта по видам продукта

Наименование продукта	Количество сортов	Прибыль с сорта:
Пиво:	3 сорта	
Лимонад:	4 сорта	
Минеральная вода:	2 сорта	

Составьте диаграмму.

Анализируя результаты, можно сделать вывод:

Задание 4: определить стратегию в области ассортимента, дающую большее значение Прибыли

Первоначальная Стратегия Фирмы в области ассортимента: 3 сорта пива, 4 сорта лимонада и 2 сорта минеральной воды.

Новая Стратегия Фирмы в области ассортимента: 4 сорта пива, 4 сорта фруктовых соков, 5 сортов лимонада и 2 сорта минеральной воды.

Сравнить Новую стратегию Фирмы и старую.

Смоделировать Альтернативную стратегию и сравнить ее с Новой стратегией Фирмы.

Моделирование: путем перераспределения сортов, так, чтобы общая сумма оставалась, равной 15, в данном задании требуется добиться большего вклада в покрытие затрат, чем у Фирмы. Можно предлагать от 1 до 8 сортов каждого продукта.

Моделируем Альтернативную стратегию. Например, 3 сорта пива, 5 сортов фруктовых соков, 5 сортов лимонада и 2 сорта минеральной воды.

Вопрос: какая стратегия в области ассортимента обеспечит больший вклад в покрытие затрат: первоначальная стратегия Фирмы (Ф), новая стратегия Фирмы, или альтернативная (А)?

Возможный ответ:

Стратегии в области ассортимента:

1) Фирмы: 4 сорта пива, 4 сорта фруктовых соков, 5 сортов лимонада и 2 сорта минеральной воды.

2) Альтернативная: 3 сорта пива, 5 сортов фруктовых соков, 5 сортов лимонада и 2 сорта минеральной воды.

Выбор такой стратегии обусловлен тем, что по сравнению со стратегией Фирмы увеличение числа сортов фруктовых соков (+1) позволит увеличить объем сбыта на 50 тыс.

бутылок, а уменьшение числа сортов пива (-1) приведет к уменьшению объема сбыта только на 30 тыс. бутылок. В итоге объем сбыта увеличится на 20 тыс. бутылок.

Предлагаемое решение: 3 сорта пива, 5 сортов фруктовых соков, 5 сортов лимонада и 2 сорта минеральной воды. Представить ответ в диаграммах и таблице.

Сравним стратегию Фирмы и Альтернативную стратегию в таблице 8.

Таблица 8 – Анализ результатов применения альтернативной и базовой стратегий фирмы

Составляющие стратегии	Значения стратегии Фирмы	Значения при Альтернативной стратегии	Разность	
			абсолютная	в процентах
Количество видов продуктов	4	4	0	0
Число сортов	15	15	0	0
Объем сбыта, бут.	840 000	860 000	+ 20 000	+ 2.4
Оборот, у.е.				
Прибыль, у.е.				
Прибыль ОТН. (на единицу), у.е./бут.				
Доля прибыли с оборота, %				

Используя полученные данные составьте диаграммы.

Анализируя результаты, можно сделать вывод:

Задание 5: определить расходы для арендованного склада для различных объемов заказа.

Проанализировать результаты в процессе заполнения таблицы, сделать вывод: как изменяются расходы в связи с увеличением объема заказа.

Следует определить значения данных в таблице 9.

Объем заказа за одну поставку (кол.бут.)	Собственная складская площадь для хранения бутылок (кол.бут.)	Арендванный склад		
		Количество бутылок, превышающее объем хранения (штук)	Требуемая площадь, м ²	Расходы, у.е.
25 000	25 000			
30 000	25 000			
40 000	25 000			
50 000	25 000			
75 000	25 000			
100 000	25 000			
200 000	25 000			

Построить графики, диаграммы: 1) «Объем заказа – Требуемая площадь», 2) «Объем заказа - Расходы».

Анализируя результаты, сделать выводы.

4 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ НЕКОНТРОЛИРУЕМОЙ РАБОТЫ

Вопросы самостоятельной неконтролируемой работы предполагают работу над лекционным материалом, подготовку к практическим занятиям, подготовку к зачету.

Тема 1. Концепция предпринимательства. Предпринимательский риск

Развитие предпринимательства в Республике Беларусь.
Объем – 2 часа.

Тема 2. Основы хозяйственной деятельности предпринимательства. Бизнес-планирование

SWOT-анализ, PEST-анализ.
Исследование конкурентоспособности организации в целом.
Объем – 10 часов.

Тема 3. Финансирование и инвестирование предпринимателей. Государственная поддержка предпринимательской деятельности

Франчайзинг. Лизинг.
Практика освоения инноваций.
Объем – 10 часов.

Тема 4. Создание эффективного контроллинга. Работа с персоналом предпринимательской структуры

Техника личного труда руководителя. Концепции бизнес-лидерства.
Объем – 6 часов.

Тема 5. Маркетинг в предпринимательской деятельности. Опыт антикризисного управления известными зарубежными брендами и СНГ

Выбор маркетинговой стратегии роста фирмы. Примеры антикризисного управления из практики известных зарубежных брендов и СНГ.
Объем – 10 часов.

5 ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Ст. преподаватель Небелюк В.В.

1. Сущность и принципы предпринимательства.
2. Основные хозяйственно-экономические структуры предпринимательства.
3. Процесс организации и планирования предпринимательской деятельности.
4. Назначение и порядок разработки бизнес-плана предприятия. Исследование конкурентоспособности организации в целом.
5. Внешняя и внутренняя среда предприятия и методы ее исследования, SWOT-анализ.

6. Градация видов затрат. Составление годового плана. Сущность состояния безубыточности предприятия.
7. Сущность качественных и количественных характеристик рыночной среды.
8. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица.
9. Предпринимательская деятельность без регистрации.
10. Законодательные аспекты антикризисного управления: санация, банкротство, мировое соглашение, ликвидация.
11. Государственная поддержка предпринимательства.
12. Субъекты инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.
13. Содержание маркетинговой деятельности на предприятии. Матрица И. Ансоффа.
14. Проектирование и развитие бизнеса. Жизненный цикл товара, фирмы.
15. Позиционирование фирмы, товара на рынке. Комплекс маркетинга.
16. Франчайзинг. Основные виды инновационного предпринимательства.
17. Лизинг. Основные виды инновационного предпринимательства.
18. Тактика ведения переговоров. Технологии личных продаж.
19. Менеджмент предпринимательской деятельности. Концепции бизнес-лидерства.
20. Опыт антикризисного управления известными зарубежными, отечественными брендами.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ И НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ:

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года). – 4-е изд., стер. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2008. – 64 с.
2. Закон «О предпринимательстве в Республике Беларусь» от 15.01.1992 N 1419-XII (определяет правовые, экономические основы предпринимательства).
3. Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства» от 1 июля 2010 г. № 148-З (определение правовых и организационных основ поддержки малого и среднего предпринимательства, создание благоприятных условий для его развития).

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7.12.1998 г. : в ред. от 08.07.2008 г. // Ведомости Нац. собрания Республики Беларусь. – 1999. – №7-9.
2. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Республики Беларусь от 18.07.2000 г. ; № 423–З : в ред. от 15.07.2008 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. – № 73.
3. О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства) : Указ Президента Республики Беларусь от 12.11.2003 г., № 508 : в ред. от

13.06.2008 г. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. – № 127,1/5085.

4. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования : Декрет Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г., № 1 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2009. – № 1.

5. Об утверждении Инструкции об оценке и порядке продажи предприятия и иного имущества должника, находящегося в процедуре экономической несостоятельности (банкротства) : Постановление Мин-ва экономики Республики Беларусь от 28 июня 2004 г., № 159 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 8/11234.

УЧЕБНИКИ И УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ:

1. Алейников, А.Н. Предпринимательская деятельность : учеб.-практ. Пособие для экон. Спец. Вузов / А.Н. Алейников. – М. : Новое знание, 2003. – 304 с.

2. Беляцкий Н.П. Основы предпринимательской деятельности: учеб. Пособие / Н.П. Беляцкий и др. – Минск: БГЭУ, 2012.

3. Беляцкий, Н.П. Управление персоналом : учебник / Н.П. Беляцкий. – 2-е изд. – Минск : Современная школа, 2010. – 448 с.

4. Догиль, Л.Ф. Предпринимательство и малый бизнес : учеб. Пособие для учащ. Средних спец. Учеб. Заведений экон. Спец. / Л.Ф. Догиль, Б.Д. Семенов. – Минск : Вышэйшая школа, 1997. – 268 с.

5. Наумов, В.Н. Организация предпринимательства / В.Н. Наумов. – СПб. : ПИТЕР, 2010. – 384 с.

6. Основы предпринимательской деятельности : экономическая теория : учеб. Пособие для сред. Спец. Учеб. Заведений / В.М. Власова [и др.] ; под ред. В.М. Власовой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 192 с.

7. Череданова, Л.Н. Основы экономики и предпринимательства : учебник для начального профессионального образования / Л.Н. Череданова. – 4-е изд., стереотип. – М. : Академия, 2008. – 176 с.

8. Шинкевич, Н.В. Предпринимательская деятельность на предприятии / Н.В. Шинкевич. – Минск : МИУ, 2009. – 276 с.

**Закон Республики Беларусь от 28 мая 1991 г. №813-XII "О
предпринимательстве в Республике Беларусь"**

Фрагмент текста документа с дополнением: Закон Республики Беларусь
от 26 декабря 2007 г. № 300-3

Закон определяет правовые, экономические основы предпринимательства, общие положения организации предпринимательской деятельности, регламентирует порядок регистрации и прекращения деятельности, права, обязанности и ответственность субъектов предпринимательства, устанавливает меры государственной защиты, поддержки и регулирования предпринимательства в Республике Беларусь.

Понятие предпринимательства

Предпринимательство (предпринимательская деятельность) - самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия).

Предпринимательская деятельность может осуществляться в виде индивидуальной трудовой деятельности, а также в различных организационно-правовых формах предприятий (юридических лиц).

Не является предпринимательством деятельность физических лиц по использованию собственных ценных бумаг, банковских счетов в качестве средств платежа или сохранения денежных приобретений.

Субъекты предпринимательства

Формы предпринимательства

В Республике Беларусь допускаются следующие формы предпринимательской деятельности:

частное предпринимательство, осуществляемое субъектами предпринимательства на основе своей собственности или на основе имущества, полученного и используемого на законном основании;

коллективное предпринимательство, осуществляемое предпринимателями на основе коллективной собственности или на основе имущества, полученного и используемого на законном основании.

Предпринимательство может осуществляться без образования юридического лица и с образованием юридического лица, без использования наемного труда и с использованием наемного труда.

Особой формой предпринимательства является предпринимательская деятельность, осуществляемая руководителем предприятия, если он на основе контракта с собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом) наделен правами и обязанностями и несет ответственность, установленную для предпринимателя.

А так же разделы:

Законодательство о предпринимательстве

Государственная регистрация предпринимателей

*Права предпринимателя
Обязанности предпринимателя
Ответственность предпринимателя
Ответственность государственных или иных органов и их
должностных лиц за нарушение прав предпринимателя
Налогообложение прибыли и личного дохода
Гарантии предпринимательства
Прекращение предпринимательской деятельности*

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Регистрация индивидуального предпринимателя (ИП)

Гражданин самостоятельно обращается в исполком по месту жительства, оплачивает госпошлину, заполняет в исполкоме заявление о регистрации в качестве ИП.

1. Сотрудник исполкома в этот же день рассматривает документы гражданина и вносит запись в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей о регистрации ИП.
2. В течение 5 рабочих дней с момента государственной регистрации происходит регистрация ИП в налоговой и ФСЗН.

Документы о постановке ИП на учет в налоговой нужно самому получить через 5 рабочих дней в том же исполкоме.

1. На следующий день после подачи документов гражданин забирает в исполкоме "Свидетельство о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя".
2. Когда свидетельство получено - можно изготовить печать.

При наличии свидетельства и печати (если она нужна) идут в банк и открывают там расчетный счет.

Об открытии расчетного счета извещают налоговую инспекцию - заполняют заявление о выбранной системе налогообложения.

При этом предприниматель может:

- применять общую систему налогообложения;
- применять упрощенную систему налогообложения;
- уплачивать единый налог.

Предприниматель платит взносы в ФСЗН, но если индивидуальный предприниматель работает по основному месту работы, то он пишет заявление и освобождается от оплаты взносов в ФСЗН в связи с их уплатой по основному месту работы

Стоимость регистрации ИП - индивидуального предпринимателя - складывается из размера госпошлины и стоимости изготовления печати, если она необходима. Размер государственной пошлины за регистрацию индивидуального предпринимателя в Беларуси равен 0,5 базовой величины, реквизиты для уплаты такой пошлины уточните в своем исполкоме.

От уплаты пошлины за регистрацию ИП освобождаются граждане:

- состоящие на учете в органах по труду, занятости и социальной защите;
- учащиеся общеобразовательных учреждений, ПТУ, ССУЗов, ВУЗов дневной формы обучения;
- выпускники этих учреждений образования в течение одного года после их окончания

В расходы войдет изготовление печати, если таковая ИП необходима.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Деятельность без регистрации индивидуального предпринимателя (ИП)

Гражданину без привлечения других лиц в Беларуси можно оказывать следующие услуги:

- оказание услуг по выращиванию сельскохозяйственной продукции⁴
- оказание услуг по дроблению зерна⁴
- выпас скота;
- репетиторство;
- чистка и уборка жилых помещений;
- уход за взрослыми и детьми
- услуги, выполняемые домашними работниками: стирка и глажение постельного белья и других вещей
- выгул домашних животных и уход за ними
- закупка продуктов, приготовление пищи, мытье посуды
- внесение платы из средств обслуживаемого лица за пользование жилым помещением и коммунальные услуги
- музыкальное обслуживание свадеб, юбилеев и прочих торжественных мероприятий; деятельность независимых актеров, конференсье, музыкантов;
- предоставление услуг тамадой; фотосъемка, изготовление фотографий
- реализация котят и щенков при условии содержания домашнего животного (кошки, собаки)
- услуги по содержанию, уходу и дрессировке домашних животных, кроме сельскохозяйственных животных
- предоставление секретарских услуг и услуг по переводу
- предоставление услуг, оказываемых при помощи автоматов для измерения веса, роста
- ремонт и переделка трикотажных, меховых, швейных изделий и головных уборов
- сдача в наем (поднаем) жилых помещений, кроме предоставления мест для краткосрочного проживания

Бизнес-планирование

Постановление Министерства Экономики Республики Беларусь 31 августа 2005 г. N158

Об утверждении правил по разработке бизнес планов инвестиционных проектов.

Фрагмент текста документа

1. Разработка и реализация инвестиционного проекта - от первоначальной идеи до его завершения - могут быть представлены в виде цикла, состоящего из четырех стадий: предынвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной.

2. Предынвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее - продукция) и их сегментов, сырьевых зон, балансов производства и потребления, определение возможных поставщиков оборудования и технологий, а также сырья, материалов и комплектующих изделий;

- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;

- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;

- поиск инвесторов.

Ключевым моментом разработки любого инвестиционного проекта является исследование рынка, результаты которого позволяют принять решение о целесообразности производства конкретного вида продукции или увеличения объемов его выпуска.

Параллельно проводятся исследования по выбору технологий и оборудования, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. На этом этапе анализируются предложения от поставщиков оборудования, обобщается информация о технических характеристиках, стоимости и условиях поставки производственного оборудования и технологий.

С учетом результатов маркетинговых исследований и предварительной выработки стратегии по применению технологий и оборудования осуществляются расчет объемов производства и продаж будущей продукции, затрат на ее выпуск и реализацию, определение объема инвестиций и выработка стратегии маркетинга. Прогнозируются альтернативные варианты реализации инвестиционного проекта, производится оценка их эффективности и степени риска с применением методов имитационного моделирования.

ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВУ БИЗНЕС-ПЛАНА

Описательная часть бизнес-плана должна состоять из следующих основных разделов:

"Резюме";

"Характеристика организации и стратегия ее развития";

"Описание продукции";

"Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга";

"Производственный план";
"Организационный план";
"Инвестиционный план";
"Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности";
"Показатели эффективности проекта";
"Юридический план".

Ориентировочный объем описательной части бизнес-плана должен составлять не менее 20 страниц при проведении расчетов в соответствии с упрощенными требованиями и не менее 40 страниц - при проведении расчетов в полном объеме.

При разработке бизнес-плана рекомендуется соблюдать следующие принципы и подходы:

- при выполнении финансово-экономических расчетов бизнес-плана использовать методы имитационного моделирования и дисконтирования, позволяющие оценивать влияние изменения исходных параметров проекта на его эффективность и реализуемость;

- при решении вопроса о новом строительстве учитывать проведенные в рамках обоснования инвестиций альтернативные расчеты и обоснования возможного размещения производства;

- для проектов, реализуемых с участием средств или предоставлением преференций государства, выполнять расчеты налогов, сборов и платежей в бюджет и внебюджетные фонды без предоставления льгот и при предоставлении льгот, а также выпадающих доходов государства и сроков окупаемости государственной поддержки;

- составлять бизнес-план на весь срок реализации инвестиционного проекта (далее - горизонт расчета). Как правило, горизонт расчета должен охватывать средневзвешенный нормативный срок службы основного технологического оборудования, планируемого к приобретению в рамках реализации проекта, а также период с момента первоначального вложения инвестиций по проекту до ввода проектируемого объекта в эксплуатацию. В случае, если срок возврата заемных средств равен либо превышает период от первоначального вложения инвестиций по проекту до окончания средневзвешенного нормативного срока службы основного технологического оборудования, планируемого к приобретению в рамках реализации проекта, горизонт расчета устанавливается на срок возврата заемных средств плюс 1 год. Допускается установление другого обоснованного горизонта расчета;

(в ред. постановления Минэкономики от 07.12.2007 N 214)

- шаг отображения информации в таблицах, представляемых в органы управления, принимать равным 1 году;

- расчеты бизнес-плана проекта, для реализации которого требуются средства в свободноконвертируемой валюте, приводятся в свободноконвертируемой валюте, в остальных случаях - в свободноконвертируемой валюте (как правило, в долларах США) или белорусских рублях (в текущих ценах без учета инфляции).

А так же требования к содержанию других разделов документа.

Ликвидация предприятий ЧУП, ООО, ЗАО

Ликвидация предприятия – это прекращение деятельности предприятия без перехода его прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Процедура ликвидации предприятия в данном случае регулируется *Положением о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь №1 от 16.01.2009г.*

Процедура ликвидации фирмы.

Процедура ликвидации фирмы стала проще: срок для проведения проверки государственными органами (налоговая инспекция, ФСЗН, Белгосстрах, таможенные органы) установлен в пределах 30 рабочих дней с момента уведомления этих органов исполкомом о начале процедуры ликвидации. Таким образом, собственникам теперь не нужно годами ждать проведение проверки. Процедуру ликвидации фирмы реально провести за 2,5 – 3 месяца. Отдельно стоит рассмотреть как ликвидировать фирму с долгами

Обязанности ликвидатора:

- разместить сведения о том, что предприятие находится в процессе ликвидации
- рассмотреть требования кредиторов. Срок предъявления требований кредитора – 2 месяца с момента публикации сведений о принятии решения о ликвидации
- реализовать имущество ликвидируемого предприятия
- принять меры по взысканию дебиторской задолженности
- составить промежуточный ликвидационный баланс
- удовлетворить требования кредиторов в порядке очередности, предусмотренной законодательством.

Внимание! Сведения о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, порядке предъявления требований кредиторов размещается на официальном сайте Министерства юстиции Республики Беларусь и в журнале «Юстиция Беларуси». Сведения о ликвидируемых субъектах хозяйствования доступны неограниченному кругу лиц.

Особенности прекращения деятельности индивидуального предпринимателя (ИП).

В отношении индивидуального предпринимателя (ИП) *термин «ликвидация» не применяется. Индивидуальный предприниматель не ликвидируется, а прекращает деятельность.*

Деятельность индивидуального предпринимателя (ИП) может быть прекращена по основаниям, предусмотренным Положением для ликвидации юридических лиц, а также в связи с аннулированием государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя

Документальное подтверждение факта смерти физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), является основанием для внесения записи в ЕГР юридических лиц и индивидуальных предпринимателей об исключении индивидуального предпринимателя

Учреждение образования

© «Брестский государственный технический университет», 2015

Учебное издание

Составитель: Небелюк Виктория Вадимовна

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«Основы предпринимательства»

для студентов неэкономических специальностей очной и заочной формы
обучения

Ответственный за выпуск: Небелюк В.В.

Редактор:

Корректор

Компьютерная вёрстка

Подписано к печати Формат . Уч. изд. л. Усл. п. л. . Тираж
экз. Заказ № . Отпечатано на ризографе Учреждения Образования
«Брестский государственный технический университет». 224017, Брест,
ул. Московская, 267.